

中等职业学校公共课教学用书

# 就业与创业指导

主 编 许本洲 罗京宁

编 委 (按姓氏笔画顺序排序)

印胜山 许本洲 陈福东

吴伯顺 罗京宁 熊 蕾

電子工業出版社

Publishing House of Electronics Industry

北京 • BEIJING

## 内 容 简 介

本书是针对职业院校学生在就业和创业中存在的问题与困惑,为帮助学生适应企业和社会的需求,指导学生正确处理就业和创业过程中出现的常见问题而编写的。目的是通过职业指导和创业教育,帮助学生了解就业形势和创业的意义,树立正确的就业观、择业观、创业观,初步掌握求职的基本方法,了解创业的基本方法和主要途径,做好就业、创业的准备。本书每章节均在情境导入后,穿插职场名言、知识链接、名词点击、典型案例等栏目进行深入展开,并通过问题探究、方法指导、知识与实践、阅读链接等课后练习,引导学生进一步探究学习。力求贴近职业院校的学生实际情况,语言通俗易懂,图文并茂,使学生爱看,具有较强的可读性和可操作性。

本书可供职业院校开设就业与创业指导课程使用,也可作为班主任开展班级教育之用,亦可供学生自学阅读使用。

未经许可,不得以任何方式复制或抄袭本书之部分或全部内容。  
版权所有,侵权必究。

## 图书在版编目(CIP)数据

就业与创业指导 / 许本洲, 罗京宁主编. —北京: 电子工业出版社, 2009.9  
ISBN 978-7-121-09473-6

I. 就… II. 罗… III. 大学生—职业选择 IV. G647.38

中国版本图书馆 CIP 数据核字(2009)第 155169 号

策划编辑: 施玉新

责任编辑: 李 影 特约编辑: 张红丹

印 刷:

装 订:

出版发行: 电子工业出版社

北京市海淀区万寿路 173 信箱 邮编 100036

开 本: 787×1092 1/16 印张: 19 字数: 439 千字

印 次: 2009 年 9 月第 1 次印刷

印 数: 4000 册 定价: 29.80 元

凡所购买电子工业出版社图书有缺损问题, 请向购买书店调换。若书店售缺, 请与本社发行部联系, 联系及邮购电话: (010) 88254888。

质量投诉请发邮件至 [zltz@phei.com.cn](mailto:zltz@phei.com.cn), 盗版侵权举报请发邮件至 [dbqq@phei.com.cn](mailto:dbqq@phei.com.cn)。

服务热线: (010) 88258888。

# 前言

本书改版之际，正值国际金融危机席卷全球之时，用人单位门槛的提高，使大学生就业形势更加严峻，同时也波及职校学生的就业。提高职校学生的就业竞争力更加受到全社会的关注。职校学生利用在校学习期间接受就业创业教育，认真学习就业创业知识，积极参加就业创业实践，努力提高就业创业能力，就为走上工作岗位做好了必要的准备。

国家历来重视学生就业工作。2009年1月7日，国务院常委会议指出，必须把高校毕业生就业摆在就业工作的首位。会议研究确定了加强高校毕业生就业工作的七项措施，要求提升毕业生就业能力，鼓励和支持毕业生自主创业。2009年6月30日，新中国成立以来的第一次全国中等职业学校德育工作会议指出，要加强中职学生职业意识、职业理想、职业道德和创业教育，引导学生树立正确的职业观，提高就业创业能力。

如果说学术教育是学生跨入职业生涯的第一本“护照”、职业教育是其第二本“护照”的话，那么创业教育则是其第三本“护照”。党的十七大报告明确提出：“实施扩大就业的发展战略，促进以创业带动就业”。自主创业不仅可以缓解就业压力，也为维护社会稳定，促进社会经济和谐发展发挥了重要作用。

以创业带动就业，首先要从职业院校开始。学校是实施创业的基地，同样也是创业教育的受益者。创业教育不仅深化课程改革，而且也提升了专业教学能力，是打造学校自身核心竞争能力的有效途径。职业院校以创业教育为重点，通过传授创业知识、培养创业本领、创设创业环境、体验创业过程，为学生营造实施创业的整体条件。

学习立本，创业立身。以创业带动就业，首先要从职校学生开始。学生是创业教育的实践者，更是最直接的受惠者，创业教育培养了学生的交际能力和创新能力，加强了学生的诚信意识和社会责任感，提高了学生适应社会的能力，为学生走上社会奠定了良好的基础。

以创业教育带动学生就业，以学生创业带动社会就业，以校内创业带动校外创业，使职校学生真正达到就业有优势、创业有本领。使数以千万计的青年学生不仅成为求职者，而且成为工作岗位的创造者！

本书力求贴近职业院校的就业和创业教育实际，贴近职校生就业和创业实践，贴近社会就业和创业实情，邀请职业院校经验丰富并具有扎实理论功底德育课教师、德育学科带头人和德育工作者参加了编写。

本书第1章、第2章、第3章由南京市摄山中学印胜山副校长执笔；第5章、第12

章由江苏省六合职业教育中心校许本洲主任执笔；第4章、第7章、第8章由江苏省六合职业教育中心校陈福东主任执笔；第9章、第10章、第11章由江苏省溧水职业教育中心校吴伯顺主任执笔；第6章由南京金陵职业教育中心熊蕾老师执笔。许本洲撰写了样节，为本书提供了很好的体例范本。金陵职业教育中心罗京宁副校长对全书内容进行了统稿及修改。

由于时间仓促和水平有限，本书难免存在许多不足，敬请读者批评指正，以臻完善。

编 者

2009年7月1日

# 目 录

第 1 章 就业形势与就业理念——跳进“市场”的汪洋中游泳	1
1.1 认清就业形势	4
1.1.1 总体就业状况	4
1.1.2 职业院校学生的就业状况	7
1.2 了解和树立新的就业观	9
1.2.1 了解新的就业观	9
1.2.2 树立新的就业观的做法	12
本章小结	14
问题探究	14
方法指导	16
知识与实践	17
阅读链接	17
第 2 章 职业分类与职业选择——适合你的才是最好的	19
2.1 职业与职业分类	21
2.1.1 什么是职业及职业的意义	21
2.1.2 产业结构与职业类别	22
2.2 职业兴趣	24
2.2.1 兴趣与职业兴趣	25
2.2.2 职业兴趣在职业活动中的作用	28
2.2.3 培养良好职业兴趣的途径	31
2.3 职业理想	32
2.3.1 理想与职业理想	33
2.3.2 如何树立正确的职业理想	35
本章小结	38
问题探究	38
方法指导	41
知识与实践	41

阅读链接 .....	42
第3章 公民道德与职业道德——“德才兼备，德为先” .....	44
3.1 道德与公民道德 .....	47
3.1.1 道德及其本质 .....	47
3.1.2 道德与人生 .....	48
3.1.3 公民道德 .....	49
3.1.4 社会主义荣辱观 .....	50
3.2 职业道德与职业道德规范 .....	52
3.2.1 职业道德 .....	52
3.2.2 职业道德基本规范 .....	54
3.3 职业道德的养成 .....	58
3.3.1 在日常生活中培养 .....	59
3.3.2 在专业学习中训练 .....	60
3.3.3 在社会实践中体验 .....	61
3.3.4 在自我修养中提高 .....	62
3.3.5 在职业活动中强化 .....	64
本章小结 .....	65
问题探究 .....	65
方法指导 .....	66
知识与实践 .....	67
阅读链接 .....	68
第4章 职业生涯规划——描绘美好的人生蓝图 .....	73
4.1 职业生涯与职业成功 .....	74
4.1.1 职业生涯概述 .....	74
4.1.2 职业生涯的挫折 .....	75
4.1.3 职业生涯的成功 .....	76
4.2 职业生涯规划的内容 .....	78
4.2.1 职业生涯规划概述 .....	79
4.2.2 职业生涯规划的准备 .....	80
4.2.3 职业生涯规划的原则 .....	83
4.2.4 职业生涯规划的内容 .....	84
4.2.5 职业生涯规划误区 .....	89
本章小结 .....	91
问题探究 .....	91
方法指导 .....	92
知识与实践 .....	93

阅读链接 .....	94
<b>第 5 章 择业心理障碍与调适——走出“自我”天地宽 .....</b>	<b>98</b>
5.1 择业心理品质 .....	99
5.1.1 对心理品质的认识 .....	99
5.1.2 择业心理品质的要素 .....	103
5.2 不良择业心理的调适 .....	105
5.2.1 常见的不良择业心理 .....	105
5.2.2 不良择业心理的调适方法 .....	108
5.3 择业的心理障碍 .....	110
5.3.1 对择业心理障碍的认识 .....	110
5.3.2 择业心理障碍的消除 .....	113
本章小结 .....	114
问题探究 .....	114
方法指导 .....	116
知识与实践 .....	116
阅读链接 .....	117
<b>第 6 章 就业准备——“知己知彼，百战不殆” .....</b>	<b>120</b>
6.1 就业信息的准备 .....	121
6.1.1 捕捉就业信息的渠道 .....	121
6.1.2 收集就业信息要注意的问题 .....	129
6.2 求职材料的准备 .....	131
6.2.1 求职信 .....	131
6.2.2 求职简历 .....	137
本章小结 .....	143
问题探究 .....	143
方法指导 .....	144
知识与实践 .....	145
阅读链接 .....	145
<b>第 7 章 面试技巧——架起职业成功的“梯子” .....</b>	<b>146</b>
7.1 面试的主要内容 .....	147
7.2 面试前的准备 .....	149
7.2.1 自我“推销”的准备 .....	149
7.2.2 面试前的心理准备 .....	151
7.2.3 要注意设计自我形象 .....	152
7.2.4 要备齐资料 .....	153



7.2.5 了解招聘者·····	153
7.3 面试的技巧·····	154
7.3.1 发挥个人特长,争取就业机会·····	154
7.3.2 自我“推销”的语言技巧·····	155
7.3.3 克服不良习惯,树好第一印象·····	157
7.4 面试的注意事项·····	158
7.4.1 面试中应注意的问题·····	158
7.4.2 面试禁忌·····	160
本章小结·····	164
问题探究·····	164
方法指导·····	164
知识与实践·····	165
阅读链接·····	166
<b>第8章 适应职业角色——打好人生前三板·····</b>	<b>169</b>
8.1 实现角色转换·····	170
8.1.1 学生角色与职业角色·····	170
8.1.2 学生角色向职业角色的转换·····	171
8.1.3 积极适应职业角色·····	174
8.2 适应职业角色的方法·····	175
8.2.1 顺利走过职业适应期·····	175
8.2.2 不适应职业角色的原因·····	177
8.2.3 学会适应职业角色的七大要素·····	179
8.3 建立和谐的人际关系·····	182
8.3.1 树立良好的职业形象·····	183
8.3.2 日常场合应对·····	184
8.3.3 办公室里的交流技巧·····	186
本章小结·····	187
问题探究·····	187
方法指导·····	188
知识与实践·····	189
阅读链接·····	189
<b>第9章 创业准备——“凡事预则立,不预则废”·····</b>	<b>193</b>
9.1 创业者应具备的素质·····	195
9.1.1 具有强烈的创业意识——强烈的创业欲望·····	195
9.1.2 具有良好的创业心理品质——自信·····	196
9.1.3 具有较强的创业能力·····	197



9.1.4 具有较好的创业知识素质	198
9.2 创业精神的培养	199
9.2.1 培养吃苦耐劳精神	200
9.2.2 培养开拓创新精神	201
9.2.3 培养坚持不懈的创业精神	201
9.3 职校生的创业优势	203
9.3.1 具有较好的专业技能	203
9.3.2 具有良好的职业道德素质	204
9.3.3 具有较强的创业意识	205
本章小结	206
问题探究	206
方法指导	208
知识与实践	209
阅读链接	209
<b>第 10 章 创业步骤——从书生到老板的步骤</b>	<b>211</b>
10.1 创业目标的选择	213
10.2 创业计划书的编写	216
10.2.1 创业计划书	216
10.2.2 创业计划书的内容	217
10.2.3 创业计划书的编制步骤	219
10.3 创业实践活动的实施	220
10.3.1 筹集资金	221
10.3.2 组建创业团队	222
10.3.3 选择厂(店)址	223
10.3.4 办理法定手续	224
10.3.5 择日开业	227
本章小结	228
问题探究	228
方法指导	230
知识与实践	231
阅读链接	232
<b>第 11 章 小企业的经营与管理——挖到第一桶金</b>	<b>238</b>
11.1 小企业的经营	240
11.1.1 知人善任,人尽其才	240
11.1.2 面向市场,抢占先机	242
11.1.3 善于开拓,勇于创新	244



11.1.4 精打细算,学会理财·····	246
11.1.5 准确定位,注重营销·····	247
11.2 小企业的管理·····	250
11.2.1 小企业的人力资源管理·····	250
11.2.2 小企业的运营管理·····	252
11.2.3 小企业的财务管理·····	255
11.2.4 小企业的市场营销管理·····	258
本章小结·····	260
问题探究·····	260
方法指导·····	261
知识与实践·····	261
阅读链接·····	262
<b>第 12 章 劳动者合法权益及保护——依法维权,以智维权</b> ·····	264
12.1 劳动者的权利和义务·····	265
12.1.1 劳动者的权利·····	265
12.1.2 劳动者的义务·····	267
12.2 常见的劳动侵权行为·····	268
12.2.1 针对劳动者的劳动权利所发生的侵权行为·····	269
12.2.2 针对劳动合同所发生的侵权行为·····	277
12.3 维护劳动者权益的途径·····	285
12.3.1 劳动争议的类型·····	286
12.3.2 劳动者的维权途径·····	286
本章小结·····	288
问题探究·····	288
方法指导·····	289
知识与实践·····	290
阅读链接·····	290

# 第 1 章

## 就业形势与就业理念

——跳进“市场”的汪洋中游泳





## 导语

据教育部有关负责人介绍,职业院校毕业生持续多年保持较高的就业率,反映了我国经济社会发展对职业教育培养的人才的强劲需求。一方面,由于产业结构的调整,产生了对专业人才的新的类别需求、层次需求和数量需求,像数控技术应用、汽车维修、计算机应用与软件技术、护理等行业都出现了人才紧缺的情况;另一方面,在劳动力市场上用人单位需要的大量技术工人短缺,出现了“技工荒”,职校生之所以深受用人单位的欢迎,其中主要的因素还在于职校生可塑性大,敬业精神较强,能把所学的专业知识随时应用于实践,工资待遇要求也低于大专以上学历的人员。

虽然金融危机对中国当前的经济形势有不可估量的负面影响,造成 2009 年乃至今后数年的本科生就业形势异常严峻,但不少职业院校的学生就业受此影响有限,一些应用型专业的毕业生“吃香”依旧,不少学生已经签好了就业合同或者去了用人单位、实习单位。据职业院校就业趋势分析人士透露,职校生就业率仍将继续超过本科生。



我要最大的那个

当前,本科求职者的薪酬、岗位期望值在不断降低,这是市场供求关系发生变化的必然结果,也是高等教育从精英化走向普及化的必然结果。随着越来越多的大学生愿意从事生产制造、服务行业中的低端职位和基层岗位,今后大学生同职校生抢饭碗的趋势将会越来越明显。

虽然目前动手能力强的技能型、应用型人才仍受生产制造业、服务业的欢迎,但因部分企业受金融危机的影响,大专院校毕业生的择业标准下降,外出务工人员增多以及部分职校生的素质不高、动手能力不强等现象的存在,也会影响职业院校毕业生的就业。因此职校生的就业形势仍然要引起我们职业教育者和职业院校毕业生的广泛关注。



### 案例点击

严某,毕业于某机电职业院校,他怀着满腔热情跨进了某厂的大门,当了一名普普通通的电焊工,这一干就是15年。15年来,他无怨无悔,以超常的毅力默默地工作,勤奋地学习,先后取得了手工焊、氩弧焊等18项技术合格证书,荣获“江苏省优秀共产党员”和“无锡市十佳杰出青年”的光荣称号。

锅炉厂焊工不同于一般的焊工,不仅劳动强度大,而且质量要求高。因为锅炉是压力容器,焊接工艺十分复杂,尤其是碰到焊接小口径容器的内球缝,筒体直径只有500毫米,他近1.8米的个子,钻进去只能趴在里面烧电焊。夏天,虽然大风扇呼呼转,但吹不到锅炉里面,又闷又呛人。几个小时下来,小严全身湿淋淋的,连眼镜片都是汗水。拉开小严的衣袖,我们可以看到他手臂上像种牛痘似的一道道烫伤的疤痕,这是在仰焊时掉下的钢水和落渣烫伤后留下的印记。他就是凭着这般“牛劲”,凭着对事业的执著追求,攻下了仰焊和横焊两大技术难点,为全厂填补了空白,成为攻关的“王牌”。在全厂ASMA认证工作中,小严所焊的示范产品——自动焊焊缝受到外方专家的一致好评;厂方承接来料加工的垃圾焚烧炉产品,焊接任务由小严一人完成,经日本专家检验,全部一次性合格。中国也能生产国际高标准产品,小严立了第一功。别人干不了的他能干,别人攻不下的他能攻下。1987年,小严代表江苏省参加团中央举办的全国首届青年工人操作比赛,取得优异成绩,破格获得高级技工等级证书,以后又多次参加焊工操作比赛,获省、市“操作能手”称号。他在日记中铿锵有力地写道:“有人认为衡量一个人的价值标准是能不能赚大钱,这要做具体分析。但是,能为企业发展做出贡献,为我们的国家和民族争光,肯定是人生价值的根本体现。”有人问他:“你干焊工累不累?”他说:“累!不累就不叫工作。”成功,偏爱奋勇拼搏者。也有人劝他:“凭你18项技术证书,完全可以跳槽赚大钱。”小严却认为:“我的岗位在这里,我的未来在这里,我的根在这里。”这是一个职校生无悔的选择与追求,也是一个职校生可贵的人生价值。

**案例分析:**可以这样说,小严的选择和追求,对我们职校生来说,无疑是一面镜子和一把标尺。在职业选择的过程中,我们必须正确认识所面临的就业形势,树立科学的择业观,提高自身就业素质与能力,这样才会立于不败之地。

随着我国经济的快速发展和产业结构的调整,社会急需一大批具有一定职业技能、综合素质较高的劳动者。但另一方面,受世界经济金融危机影响,目前已有一批中小企业关停倒闭,就业岗位大量流失,用工需求急剧下降,并且这种不利影响正逐步扩大,人才竞争相当激烈。



### 名词点击

**就业:**指具有劳动能力的公民在法定的劳动年龄内,依法从事某种有报酬或劳动收入的社会职业。就业一般包括四层含义:(1)劳动者具有劳动能力,包括劳动权利和劳动行为;(2)达到法定年龄(我国法律规定必须年满16周岁);(3)所从事的劳动是有报酬或劳动收入的职业;(4)这种劳动得到社会承认并且是合法的。

## 1.1 认清就业形势



### 名词点击

**就业形势：**指在国际及我国的经济、社会环境下，人们实现就业方式所处的情形或在一定时间内各种情形的相对的或综合的境况。

### 1.1.1 总体就业状况

先看几条近期的新闻报道。

新闻 1：据教育部统计，2008 年大学生实际就业率将不足 70%，2008 年有 100 万大学生不能就业，而 2009 年又有 611 万毕业生加入求职大军。

新闻 2：武汉市社科院预测，2009 年武汉高校毕业生将达到 30 万人，如果按 2008 年大学毕业生 31.7% 的就业缺口率计算，预计有 10 万大学生的就业需求得不到满足。

新闻 3：2008 年 12 月 4 日河南省郑州市举行当年最后一场招聘会，数万名求职者拥向河南省人才交流中心，场面极其火爆，人才中心大门被求职者挤破。

新闻 4：广州 1500 名研究生、海归应聘卖猪肉工作，经 4 轮面试最终有 35 人收到签约通知。

新闻 5：胡锦涛在辽宁视察时，坦陈 2009 年就业形势将异常严峻。

.....

这样的就业形势虽然不是职校生所直接面对的，也不是年年都有的，但在这样的就业形势下，职校生要想自由畅游于就业市场的海洋，就必须了解就业市场的形势，学会搏击的技能，提高自身素质，转变就业观念，强化自我管理，以思想成长、岗位成长、技能成长和学识成长为内容而设定自我努力的方向，将自身价值的实现融入于事业的发展之中。



### 案例点击

对无锡职业学院机电一体化专业毕业生帅某来说，2000 年秋天，确实是一个丰收的季节，就在那个秋天，他凭着一股韧劲为自己找到了一份相当满意的工作。

“近年来，我省各用人单位在接收、招聘应届毕业生时，常常是只对本科以上学历者大开‘绿灯’，而大专、职校毕业生大都受冷落，要想找到一份适合自己的工作，几乎比登天还难。”就是在这样的一种就业形势下，帅某却能在职校毕业之际，来到泰州一家电器制造有限公司技术部工作，3 个月后被正式聘用，不到两年升为技术部副部长。

虽然已经过去很多年了，但和记者谈起自己的求职经历，他还有几分激动：“在我们读职校时，就业形势就比较严峻了，但大家还是埋下头来读了两年，到了三年级，大家都开始为自己的工作而四处奔波，越到毕业前，大家心里就越紧张。那时的人才市场已经明显对大专以下的毕业生‘另眼相待’了，和亲戚、朋友聊起来，许多本科毕业生都很难找到一份合适的工作，更不要说职校生了。”虽然机电一体化专业不错，可在人才市场，用

人单位一看你的简历是职校生，马上会很委婉地让你另谋高就。为了能找到一份合适的工作，昆山、苏州等地帅某没少去过，但都没有找到合适的工作。

2000年7月，帅某从朋友处得知泰州一家电器制造有限公司正在招聘的消息，抱着试试看的心情，他立即带着材料来到了公司办公室。一了解，与他一起前来应聘的有六七十人，其中绝大部分是大专以上学历的，而公司只招10来个人。“与他们一起竞争，心里真有点没底，可我管不了那么多，成不成都无所谓了，试一把吧。笔试和面试是一起进行的，一到招聘处我便将随身携带的推荐信、简历和毕业设计等材料送上去。让我高兴的是，工作人员并没有像以往那些招聘单位那样简单地翻一下简历，然后将我打发走，而是询问了有关专业知识方面的问题，并就软件操作、绘图编辑等和我聊了起来。因为我的专业学得还是可以的，看他们的脸色，我感觉我的回答还算可以……”帅某对当时的招聘记忆犹新。据事后了解，有不少职校生怕落聘连报名的勇气都没有，但也有不少大专甚至本科毕业生落选了。

时间不长，帅某得到了公司通知：试用3个月。“哎，那一天对我来说，一切都是那么顺利，那么意外……”3个月的时间，不算长也不算短，帅某用自己的实力证明了自己。3个月后，他被正式聘用在技术部工作，月工资一千多元。2002年5月，被提升为副部长……

“这次求职成功，带给我的不仅仅是一份让同学羡慕的工作，更是一次深刻的人生体会，在别人看来是一条不太可能走得通的路，你敢走，成功的机会就会属于你。”帅某说。

（摘自《扬子晚报》）

**案例分析：**职校生因为学历层次低，没有工作经验，在学历满天飞的今天，确实面临着就业竞争的严峻挑战。我们要向帅某学习，积极准备，调整心态，正视就业形势的严峻和困难，转变观念，敢于尝试。也许，就如帅某所说，在别人看来是一条不太可能走得通的路，你知道面对，你有转变观念的勇气，你敢闯，成功的机会就会属于你。

在就业前夕，我们要想在就业市场的“汪洋”中自由冲浪，就必须首先来了解我们国家劳动力的就业现状、现阶段我国的就业形势、未来的就业展望以及现阶段我们职校生的就业前景等问题。

### 1. 我国劳动力的就业现状

在长达30年之久的计划经济体制下，我国基本上不存在一般意义上的劳动力市场。直到改革开放后，随着经济结构调整的深化，人们思想观念的转变，以职业介绍为主要内容的劳动力市场才逐步形成。然而在全部生产要素市场中，劳动力市场至今仍处于不完善和不健全的状态，一定程度上影响甚至阻碍着我国经济体制改革的进程。目前我国劳动力市场的现状，主要表现在以下几个方面。

（1）劳动力供给总量持续增加。目前，我国劳动力资源总量不断增加源于两方面的因素：一是人口增长高峰惯性的作用；二是劳动力参与率仍维持较高水平，给就业造成巨大压力的同时，也成为我国最为丰富的、最有竞争力的经济资源。

(2) 劳动力需求量增加,但增加幅度逐渐下降。近年来,我国经济增长带动就业增长的能力在减弱,就业弹性降低。在相同经济增长速度下,就业弹性越大,所能够带来的就业岗位就越多,吸收劳动力的能力就越强,反之则越少、越弱。



### 名词点击

**就业弹性:**就是经济增长每变化一个百分点所对应的就业数量变化的百分比。

(3) 劳动力供求缺口拉大,供求结构不对称。目前,我国劳动力供求缺口拉大,总量供大于求,而且许多专家的研究都表明,在未来数年内我国的劳动力市场将持续保持供大于求的现状。同时,我国劳动力市场中的供求结构也不对称,存在着不同程度的结构性失业。高技能、高素质人才供不应求,各技术等级的技术工人也呈现供不应求的态势,具有中、高级技术职称者尤受青睐。今后我国具有中、高级技能的知识型、复合型的技术工人将更加走俏,而大量的低素质的劳动力则明显供过于求。

## 2. 2009 年我国的就业形势及其后若干年就业展望

动态来看,未来一段时期我国的就业形势将会出现以下变化。

(1) 国际贸易收缩将严重影响我国就业。在我国本轮经济扩张和就业增长中,外向型经济发挥了重要作用。而本次世界性经济危机的重灾区美国、欧盟,恰恰是我国最大的外贸出口地,显然,受冲击最大的也必然是外向型经济。外向型经济多是劳动密集型企业,因此,出口下降对就业的影响很大。

(2) 国内经济调整将影响就业。首先,经济周期性调整的趋势无法改变。2009 年,面对空前严重的世界金融危机,经济调整是不以人的意志为转移的,宏观调控只可能在一定程度上影响经济调整的力度和时间,而不可能消除经济调整。其次,本轮经济周期中制造业对就业影响举足轻重。在本轮经济扩张期中制造业高速增长对就业的拉动,使第二产业新增就业人数从 2005 年起连续超过第三产业,为全国的就业增长立下了头功。

但事物都是一分为二的。本轮制造业的一个最大的软肋就是最终产品以外向型为主,对国外的营销渠道和国外市场过于依赖。当美国金融危机大爆发并引发全球金融危机和经济危机后,以美国为代表的国际市场需求收缩将使我国大批出口企业面临巨大困难,刚刚连续创造最高新增就业的第二产业将会成为创造失业人口最多的产业。这将是就业领域 2009 年及今后若干年面临的一个最为严峻的形势。

(3) 新增经济活动人口下降势头稳中趋快。坚持 30 多年的计划生育政策使我国人口增长率从最高峰 1987 年的 1.67% 逐年下降到 2007 年的 0.52%,与此相应的经济活动人口也在波动中下降,2007 年经济活动人口只增加 401 万人,使国家安置新成长劳动力的压力比 10 年前明显减轻。根据统计数据推算,未来 5 年每年新增经济活动人口都将有微小的下降,但递减效应越往后越明显,到 2014 年后,新增经济活动人口将出现快速减少,2017 年后经济活动人口将出现负增长,劳动力供求关系将发生根本改变。



(4) 高技能人才仍将是抢手的人才。我国劳动力市场中高技能人才在总量上已经供不应求,大量高技能岗位招不到合适的人才,但在部分地区(中西部)、部分岗位(非技术或低技术岗位)的就业竞争仍很激烈。本轮经济调整将为产业升级提供一次机会,也为高技能人才流动创造一次机会,但并不能解决高技能人才总量严重不足的矛盾,随着结构调整和产业升级的推进,这种矛盾将日益突出。



### 相关链接

中共中央总书记胡锦涛在辽宁考察时表示,受国际金融危机的影响,明年就业形势将非常严峻。为了解就业和再就业工作情况,胡锦涛总书记专程到沈阳人力资源市场考察。充分体现了党和政府始终把人民群众的生计挂在心头,把人民的利益放在第一位。他说:“当前,国际金融危机,就业形势更加严峻,如果搞不好就业工作,就谈不上战胜危机,如果促进不了就业增长也谈不上保经济增长,可以肯定一点,摆在我们面前的就业工作,充满矛盾,充满困难,也充满机遇,我们不但要稳定就业形势,还需要有更远大的工作目标,只要我们加强就业指导,开拓就业渠道,切实负起责来,就没有过不了的坎,也一定能够促进就业增长”。

#### 1.1.2 职业院校学生的就业状况

什么才是最本质的呢?我以为,不管我现在怎样,我都要敢于生活,敢于用双手拥抱现实,这才是最根本的,不要为过去哭泣了,过去的已经过去了!

——巴士卡里雅

##### 1. 职校生的就业现状

社会上流传着这样一句话:本科生就业不如高职生,高职生就业不如职校生。的确,据统计,近几年我国大学毕业生的一次性就业率始终在75%左右徘徊,而职业院校(含职高、中专、技校)毕业生的一次性就业率早已突破95%。职业院校针对企业生产一线培养的“蓝领”成为就业新宠。有些职业院校的毕业生供不应求,与大学生“就业难”截然相反,职校生就业出现了越来越吃香的趋势。

但《2007年全国职业院校学生就业质量报告》也显示了职校生高就业率中所隐藏的一些令人担忧的现象。一是对口就业率不高,只有三成。专业对口(包括“专业非常对口”与“专业对口,但不完全一样”两项指标)比例在20%~30%。职校毕业生有近六成比例认为“专业完全不对口”,而认为“专业不对口,但有部分关联”的比例为15%。二是职校毕业生劳动合同签订率不到15%。报告显示:职业院校毕业生劳动关系以事实劳动关系为主,劳动合同签订率不到15%。大多数职校毕业生目前均未与用人单位签订正式劳动合同,其中除了因处于试用期末签订劳动合同的毕业生外,已是用人单位正式职工但仍未签订劳动合同的职校毕业生高达58.62%。三是就业稳定性差,“跳槽”比较频繁。从调查结果来看,职校毕业生对首次就业单位的忠诚度较差。当职校毕业生被问到“您期望在目前工作单位的服务年限”时,有超过90%的职校毕业生回答最多一年。

## 2. 今后几年职校生将面对的就业竞争

虽然近几年职校生表现出了良好的就业势头,但随着经济社会的快速发展,职校生的就业优势也将遇到一些潜在的危机和竞争。

第一,在经历了连年的大幅扩招后,每年的职校毕业生数量都在迅速增长,中初级技能型人才的短缺状况已经得到有效缓解。

第二,如今大学生不断降低就业期望值,也开始成为与职校毕业生抢饭碗的“竞争对手”。在严峻的就业压力面前,以前只想从事精英岗位的大学生,现在都纷纷降低自己的薪酬、岗位期望值,以求找到一份工作。随着越来越多的大学生愿意从事生产制造、服务行业中的低端职位和基层岗位,今后“大学生同职校生抢饭碗”的趋势将会越来越明显。

第三,随着职业院校的迅猛扩招,一些职业院校盲目开设市场需求的热门专业,已经造成部分专业的职校毕业生需求过剩。

第四,很多职业院校的办学条件没有跟上,在这种情况下进行大幅扩招,必然会造成毕业生的动手能力和综合素质相应降低,从而影响毕业生的就业。

第五,过去高校在教学过程中一般都是“重理论,轻实操”,造成大学生的动手能力普遍较差,因此很多企业更乐意聘用动手能力较强的职校毕业生。但近年来,很多高校都越来越注重对学生动手能力的培养,特别是随着高职教育的迅速发展,高职院校的毕业生同样非常受用人单位的欢迎。在就业心态比较踏实、也具备一定动手能力的大学生特别是高职生面前,中职毕业生变得越来越无优势可言。

第六,美元的持续贬值政策给中国的就业市场带来了较大的负面影响。



### 相关链接

美国政府为了自身在国际市场上的利益考虑,也为了扭转与中国长期以来的贸易逆差局面,自 2007 年以来,采取了美元贬值,迫使人民币升值的政策。那么,就目前国际金融市场的情势来看,美元贬值会对中国的就业市场带来怎样的影响呢?打个比方,某企业生产的产品大部分出口国外,以赚取外汇。2006 年签订加工出口合同时每件价格是 10 美元,折算人民币为 80 元。企业当时是按此进行成本核算的,2007 年,美元贬值,人民币升值,10 美元折算人民币为 70 元。由于国际市场的结算是以美元为单位的,企业按合同所写 10 美元出口产品,那么,按人民币折算后无形中减少了 10 元人民币的收益。企业为挽回因美元贬值带来的损失,只有采取一些必要的措施。其中裁员增效以降低成本是企业通常采取的措施。这样,势必会引起就业市场的萎缩。有专家预计,未来几年,劳动密集且出口依存度较高的主要行业受影响最大,预计有近 600 万人面临失业的考验。

第七,新《劳动合同法》颁布施行后,国内的劳动力价格有所上升,必然使企业成本上升,尤其是一些靠低廉劳动力成本赚取利润的劳动密集型外资企业,由于人民币升值和劳动力价格上升,开始退出中国市场,到越南、印度等一些廉价劳动力的国家谋求更大的利润,也使劳动用工需求在近两三年内有所收缩。

## 1.2 了解和树立新的就业观



### 名词点击

**就业观：**人们关于就业的思想意识或者人们针对就业的认识和觉悟，包括人们对待择业、就业、创业的人生观、价值观等。

### 1.2.1 了解新的就业观



### 案例点击

“今年上半年，我与西安市经济开发区一家小企业签了《劳动合同》。干了一个多月后，觉得小企业发展空间太小，工资待遇又只有 700 元，感到不满意就跳槽了。”陈同学是西安理工大学 2006 届本科毕业生。她从今年 4 月底开始社会实践以来，短短 4 个多月时间，已跳槽了几家单位，目前她在西安高新技术开发区一家公司上班。据她说到该公司上班已 20 余天了，如果过些日子感觉不理想，她还会再跳槽。

调查公司的数据显示，在 20 004 份抽样调查中，有 63% 的接受调查者表示有过跳槽经历，其中 30% 的应届毕业生表示有过 3 次或 3 次以上的跳槽。接受调查的人群中，李同学可谓打破了跳槽纪录：4 个多月时间里跳槽 13 次，其中最短的一次在一家广告公司呆了 4 小时。对此，西安某大型民营企业的人事部主管高女士说：“希望毕业生眼光不要太高，刚进单位也不要要求太高。走出校门的头几年是学习和积累的重要阶段，每个毕业生都应该好好把握自己，一步一个脚印，踏实工作。”

**案例分析：**虽然同大学生相比，我们职业院校学生就业形势大好，但是，我们仍要清醒地看到，职校生就业仍然面临严峻的挑战。就业后的劳动时间、工资待遇和工作条件，都不可能像有的学生和学生家长所想象的那么轻松和简单，甚至比想象中的还要艰苦。由于个别学生对目前就业的严峻形势认识不足，没有正确的就业观念，缺乏积极进取和吃苦耐劳、艰苦创业的精神，造成了个别学生不想去就业，不愿去就业，“这山望着那山高”而频繁跳槽的局面。

在传统的职业观念影响下，人们都希望能够到政府机关、事业单位或国有大企业谋职、发展，而不愿意到集体企业或私营企业求职发展。随着改革开放的深入，人们的就业观念在发生着深刻的变化，有人放弃进国有企业的机会而到“三资”企业去求职、应聘，谋到更适合自己的职业；有人放弃政府官位不坐而去下海经商；也有人希望自己能够早日办公司，当老板等。传统的职业观念是终身从事一项稳定的职业，不断精益求精，直到退休。这种职业观念已不适应市场经济发展的要求。

人们从事职业活动是随着社会进步和发展而不断变化的，为了适应这一变化，曾任美国“硅谷”华人软件工程师协会理事的张葆环在一次关于计算机职业市场的报告中，说了一句让大家深有同感的话：“没有职业的稳定，只有技能的稳定与更新。”在西方 7 国集团 1996 年召开的研究就业问题的部长级会议上，法国劳动和社会部部长雅克·巴罗明确提

出：“在新的就业模式中，不会再有‘终身职业’了，取而代之的应该是‘人人拥有终身就业机会’”，这个观点得到了各国代表的赞同。因此，我们青年人应学习和树立新的就业观。



职校生流动的马太效应

## 1. 竞争就业观

在社会主义市场经济条件下，竞争机制已深入到社会生活的各个方面。职业院校毕业生就业市场同样存在着激烈的竞争。通过竞争寻求理想的职业，通过竞争实现个人的职业理想。

要想在就业竞争中获胜，仅有竞争意识是远远不够的，还必须具备雄厚的竞争实力。竞争实力是综合素质的体现，包括思想品德素质、知识结构、心理素质、特长和技巧等，竞争实力是实现择业理想的“资本”。

生活是一个宏伟的竞技场，大家尽可以在那里进行争取胜利的较量，但必须老老实实地遵守比赛规则。

——原苏联作家 帕斯捷尔纳克



未来生存的法宝

就业竞争是客观现实的，同时是无情的，但竞争应当符合社会道德规范。竞争应坚持公正、公开、公平的原则，反对尔虞我诈、相互诋毁、弄虚作假、瞒天过海。在就业竞争面前，要保持自己的人格尊严，诚实守信，凭自己的竞争实力并运用恰当的竞争技巧赢得用人单位的肯定。

此外，还要保持良好的竞争心态。凡竞争就会有成功的喜悦和失败的痛苦。对于参与就业竞争的毕业生来说，要具有接受失败的心理承受力，保持良好的竞争心态。当在择业过程中遇到失败时，要积极设法寻求新的机遇，努力争取下一次就业竞争的成功。

## 2. 自主就业观

虽然职业院校学生毕业牵涉国家、学校、用人单位、家长、老师等方方面面的社会关

系，但毕业生自己是就业的主体。究竟找一份什么样的工作应由自己决定，必须靠自己做主，其他人包括家长都不能代替。所以，我们不能依赖学校和家长，而应自己积极主动地自主选择。

### 3. 动态就业观

传统就业观是终身在一个单位“服役”，是计划经济体制的产物。“铁交椅”、“铁饭碗”现象在社会主义市场经济体制下已经不复存在。随着国家人事制度的改革，对拿到“铁饭碗”的要打破，对坐着“铁交椅”的也要搬掉，实行竞争上岗。未来的就业不会一锤子定终身，一劳永逸。就业是一个动态过程，就业了，也可能失业，可能下岗，要再就业，一个人很难在一个单位工作一辈子。随着科学技术的发展，产业结构调整的速度加快，知识更新、产业高级化趋势加速，传统产业逐渐被新型产业代替。就业岗位在不断地变化，就业者不能不变。其实，只有通过合理流动，就业者才能找到最适合自己的工作，才能发现最能施展自己才华的岗位。

### 4. 多渠道就业观

要多渠道就业，广泛获取就业信息，俗话说“不能吊死在一棵树上”。有的毕业生就业时把自己定得太死，非大城市、大公司不去。其实，无论是进国家机关、国有企事业单位，还是到外资、私营、个体企业都有发挥自己聪明才智的机会，是金子到哪里都闪光。那种非某某单位不进，非专业不对口不干的想法是不可取的。

### 5. 自主创业观

对所有创业者来说，永远告诉自己一句话：从创业的第一天起，你每天要面对的是困难和失败，而不是成功。我最困难的时候还没有到，但有一天一定会到。

——阿里巴巴总裁 马云

自主创业是最好的就业。随着经济对外开放和产业结构的调整，社会已为有志青年提供了自主创业的机遇。真正有真才实学的人最适合自主创业，干自己的事业。青年学生要立创业之志，走创业之路，建创业之功，树立自主创业观，通过自主创业解决自己的就业问题。



#### 相关链接

#### 职校生存在几种错误的就业期望

一岗定终身的期望。不了解当今劳动用工制度改革的发展趋势，想一次安置，一劳永逸。实际上这是受了长期计划经济用工制度后遗症的影响。

依赖学校找工作的期望。不能主动出击，更缺少创业意识，把就业的期望完全寄托于学校安置上。这实际上也还是计划经济时期国家“包分配”的影响所致。

在国有大企业就业的期望。有很多外资企业、民营企业，无论在规模、效益，还是劳动保障方面，一点不逊色于国有大企业。一味期望在国有大企业就业，往往会失去很多好

的就业机会。

高薪期望。高薪是每个求职者的理想，但如果一开始就一味追求高薪，非高薪岗位不去，忽视了企业的发展、个人的发展，则会与许多就业机会失之交臂，不利于个人发展。

专业一定要对口的期望。专业对口就业是一种最佳的就业方案，也是学校在就业安置工作中始终追求的目标。但有时候遇到了一个不错的企业，招聘的是普工，对专业要求不高，而职校生也正好到了实习就业的时候，这种情况下考虑应聘这个岗位，先就业，后择业，以图今后发展，也不失为明智之举。

图一份清闲工作的期望。这是一种最糟糕的就业期望。年轻人应该要有积极向上、勇于吃苦的精神，这对今后事业的发展很重要。没有吃苦耐劳的思想准备，只图轻松、悠闲，会害了自己。

（摘自上虞市职教中心郑利荣《职校生应树立新的就业观》）

职校生的就业既有挑战又有机遇。只要我们能顺应形势，了解就业的观念，改变我们的择业态度，作为即将毕业的职校生，我们的就业前景一定会十分乐观。

### 1.2.2 树立新的就业观的做法

#### 1. 不在乎单位的性质

党的十六大报告指出：“在社会变革中出现的民营科技企业的创业人员和技术人员、受聘于外资企业的管理人员、个体户、私营企业主、中介组织的从业人员、自由职业人员等社会阶层，都是中国特色社会主义事业的建设者。”这说明在我国多种经济成分将长期共存。就人才需求看，据劳动力市场信息网发布的数据显示，不同性质的用人单位需求人数占人才需求总人数比例分别是：企业占 95.1%，事业占 0.8%，机关占 0.2%，其他占 4.1%。而人才在企业就业的比例又分别是：国有企业占 4.4%，集体企业占 4.4%，私营企业及个体企业占 38.3%，联营企业占 4.8%，股份制企业占 22.1%，外企占 9.4%，港澳台企业占 5.3%。这些数据告诉我们，就业不能在意单位大小、性质如何，职业院校毕业生应该把需求人数多的私营企业、个体企业、股份制企业等作为就业主渠道。

#### 2. 主动就业

现在职业院校毕业生打破了几十年一贯的包分配制度，毕业生坐等分配的时代一去不复返了。毕业生进入人才市场、劳务市场，实行双向选择，竞争就业，已成为社会发展的必然。随着市场经济体制的完善，人才劳务市场也将逐步完善。可见，主动出击，走进人才市场，实现顺利就业的观念应当成为必然。

#### 3. 不唯对口，用所长

根据市场经济对人才的需求，要求我们毕业生必须摒弃旧的、传统的择业观念，自觉顺应市场的发展要求，灵活机动地调整自己的就业目标。一旦出现不能专业对口、用己所长，需要“改行”的情况，要及时调整自我，发现不足，及时补救。市场需要什么，我就



适者生存

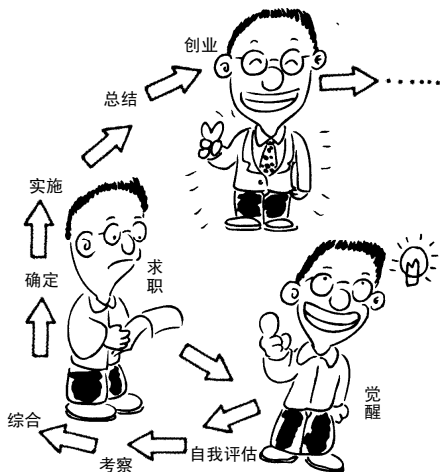
加学什么，从而把自己培养成为一专多能、能上能下的新一代劳动者。

#### 4. 先就业、后择业

在落实、选择工作单位和岗位时，不求一步到位。在现阶段，面临新的就业形势，广大毕业生要对自己和社会有一个正确的认识和分析，对就业单位、岗位的选择要适度，适当降低就业期望值，迟就业不如早就业。工作若干年后，由于自己知识的更新、能力的提高，还可以根据自己的实际情况与发展方向，重新选择就业单位和岗位。

#### 5. 自谋生计，自主创业

由于种种原因，有的毕业生一时难以找到适合自己的工作，需要自谋职业，自主创业。这些毕业生可以加入到个体工商户、科技示范户的行列，利用所学知识开创一番事业；可以联合起来从事第三产业；可以在本地创业，也可以到他乡创业。



走创业之路



### 案例点击

2000 届工艺美术专业毕业生小丽，毕业后在一家字画店打工，出售名人字画，在接待顾客时能详细介绍字画识别知识，并能亲自动手作画写字。亲眼目睹她作画的人，无不被她的作品所感动，大家鼓励她自己开店经营，于是小姑娘用身上仅有的 200 元钱租了一间 6 平方米的店面。由于她专业基础扎实，画的工笔画、写意画都透着灵气，一位懂行的商人见了，一下子要把小店里的画全买了，问姑娘啥价。她没敢说价，只说您随便给。商人说，先给你 1000 元，买这 5 张画，再给定金 3000 元，20 天后来取 20 张画。从此她掘到了人生的第一桶金。一年后，小店换成了面积近百平方米的“大店”，不仅画画、卖画，还带了几批学员，画店经营得红红火火。

**案例分析：**大批职业院校毕业生自主创业的成功实践表明，发挥自己的优势，艰苦奋斗，走创业之路，将会大有作为。

### 6. 不求安逸求锻炼

职业院校培养的目标是高素质劳动者和实用技术人才。企业急需的一线操作员、技术员，是典型的实用型人才。从一个人的成长过程看，从第一线干起，增加实际锻炼的机会，对今后的发展是必要和有利的。“少年受苦，终生受益”、“吃苦即富”等对毕业生来说都意义深刻。

### 7. 乐于奉献，发展自我

无论是行政机关还是企事业单位，无论是公有制单位还是私营企业，其领导者都希望自己的员工有“敬业奉献”精神，作为员工只有做到乐于奉献，才能得到单位领导和同事们的好评，才能更好地发展自己，实现自己的人生价值。



### 本章小结

人是一切社会关系的总和。在历史长河中，一个人的每一次选择，都不可能完全自主地实现自己的意志和愿望。社会主义国家代表着全体社会成员的共同利益，个人的意愿必须服从社会的需求。职业院校毕业生在具体择业、就业时该怎样在劳动力市场的汪洋中，在国际国内经济变化的大潮中扬帆起航？怎样去实现我们的职业理想？这就要求我们必须立足现实，分析形势，转变观念，把握机遇，找准目标，走好人生的第一步，充满自信地跨入职场的大门。



### 问题探究

#### 一、测试你是否善于把握机会

人们说机会只给有准备的人。谁也不知道机会什么时候能够降临，只有时刻准备好迎接它，才能做竞争的胜利者。



测试问题：年轻的异性向你问路，他（她）要去的地方正好与你相同，你会怎么向他（她）指路？

选项：

- A. 告诉他（她）方向相同，可以一起走
- B. 很详细地告诉他（她），再从后面跟着
- C. 你会默默地带他（她）到目的地
- D. 告诉她走法，自己另走一条路

## 二、测试你的就业成功方向如何

对以下问题可以有4种不同的态度，即：非常同意、有些同意、有些不同意、不同意。这4种基本态度各有一个分值（按上面的顺序标在括号内），请逐一回答后计算总分值。

- 1. 快乐的意义对我来说比钱更为重要。（0、1、2、3）
- 2. 假如我知道这件工作必须完成，那工作的压力和困难并不能困扰我。（3、2、1、0）
- 3. 有时候成功的确可以论英雄。（2、3、1、0）
- 4. 对过失非常自责。（1、3、2、0）
- 5. 极为重视自己的名誉。（3、2、1、0）
- 6. 适应能力很强。知道什么时候自己的环境会改变，并为这种改变做好了准备。（3、2、1、0）
- 7. 一旦下决心做一件事，肯定会坚持到底。（3、2、1、0）
- 8. 非常喜欢别人把自己看成是一个身负重任的人。（3、2、1、0）
- 9. 喜欢高消费，并且有能力享用。（3、2、1、0）
- 10. 如果知道一个计划会有正面的和积极的成果，将全力以赴。（3、2、1、0）
- 11. 作为团体成员，认为团体成功比个人成功被认可更重要。（3、2、1、0）

## 三、测试你对未来的期望如何

如果有一天上帝告诉你，给你一个死后重生的机会，你希望变成下列何种生物？（测试你对未来的期望）

- A. 不会动的植物
- B. 会飞的动物
- C. 细菌
- D. 会游水的动物
- E. 在地上跑的动物

答案：

第一题的测试结果倾向：

A. 你可以说是个善于利用机会的人。人生何处不相逢，这是一种缘分。你能借此通行，说明你平时做事负责，也能有涵养地为对方着想，懂得尊重别人。

B. 你把自己的事和别人的事，分得很清楚，但不会只告诉人家方法，而自己摆脱。你喜欢跟在人家的后面求安全，也许由于这种原因，使你容易得到许多成功的机会。

C. 你是一个做事比较强势的人。因为你只顾自己，自求满足。所以你往往无视对方的困难，而一味强求，因此会制造敌人；但因为你的态度强硬，也有不少人会跟着你走，是属于政治家型的人。

D. 你不是很善于把握机会，是一个意志软弱、讨厌人家误解或低估自己的人。一旦被人家请托，会觉得是一种负担而感到厌烦。你没有意气相投的朋友，也没有敌人，可以说作风相当独特。

第二题的测试结果倾向：

0~11 分：对你来说，成功的意义是圆满的家庭生活和精神生活，而不是权力和金钱的获得。

12~21 分：也许你根本就没有想到去争取高位，至少目前如此。

22~33 分：你有获得权力和金钱的倾向，要爬上任何高位，对你来说都非常容易。

第三题的测试结果倾向：


A. 你的特性就是安定，或许是个性使然，让你比较不会和其他人一争长短，你似乎没有什么事业心，在你的心中家庭、朋友、爱情更胜于你的事业。

B. 你一向有着旺盛的企图心，对于未来有着伟大的计划与旺盛的雄心，企图能闯出一番天地，有足够能力的你只要努力，必定可以成功的。

C. 你是一个有责任感的人，对于本身的工作范围一定会尽力地去做，你的责任感，让大家放心地将重要的工作交给你做，虽然不是大红人，但却是一个主力的台柱。

D. 你是一个富于创造性的人，所以你也比较希望往这方面去发展，走艺术的路也许能让你拥有属于自己的一片天空。

E. 踏实的个性，使你觉得工作是生活的工具之一，合乎兴趣的工作才是事业，只有将自己所长以及兴趣与工作相结合，做一个最好的搭配组合，才能称做事业。（一个你永远都会努力的工作）



## 方法指导

### 一、学习内容和要点

1. 了解新形势下我国的就业形势。
2. 理解职校生就业的机遇和挑战，重点把握面对机遇和挑战时职校生应该怎么办内容。
3. 了解就业观的种类。
4. 把握职校生如何转变就业观、如何顺应形势做好职业选择的内容。

### 二、学习方法

1. 以自学为主，做好学习笔记和学习心得体会。
2. 拟订学习提纲，开展专题研讨活动。
3. 收集资料，深入社会，开展调查研究活动。

4. 认清形势, 转变观念的目的是把握机遇, 找准目标, 强化自身修养, 适应社会需要。在学习与问题探究的同时, 更要从小事做起, 从现在做起, 不断锻炼自己的能力, 提高自身的就业素质。

### 三、学习要求

应满怀对自己的未来高度负责的精神和态度, 积极、热情、认真地投入到此内容的学习当中。拟订学习计划, 做好学习笔记, 积极参与研讨, 积极投入社会调查, 坚持锻炼自己, 不断提高自己适应社会、适应企业需要的能力, 提高自身的就业素质。



### 知识与实践

#### 一、编写《职校生就业形势分析》小报

根据学习需要, 利用网络等媒体手段, 搜索有关我国就业市场、大学生就业形势、职校生就业机遇和挑战的内容, 并整理出来, 编写《职校生就业形势分析》小报。

二、理解五种就业观, 并对照自己, 寻找自身的就业缺陷, 有针对性地提出训练计划、目标, 加强训练, 不断提高自身就业素质。



### 阅读链接

**导读:** 教育部职业教育与成人教育司副司长刘建同在 2008 年 11 月 24 日举行的例行新闻发布会上表示, 全球金融危机对中国中等职业教育毕业生就业影响不会很大。你知道刘建同副司长为什么会有这样的说法吗? 请同学们再阅读 2009 年 2 月 23 日《焦作日报》上的一篇文章, 看一看自己有怎样的感受?

### 金融危机 职校生何去何从

近年来, 谈到学习, 高考已经不是唯一的出路了。国家对职业教育高度重视, 中央和地方对职业教育的投入逐年加大。随着以劳动部门所属的职业技术学校为龙头的培训机构的兴起, 各类社会中职培训机构也如雨后春笋般纷纷涌现。几年前, 一些职业院校因为生源不足、就业安置失当等问题而纷纷陷入惨淡经营的局面似乎有所缓解, 中职教育是否就此迎来“第二春天”? 金融危机影响下, 今年的技校和中专应届毕业生就业态势如何? 对此, 记者将从多个角度深入采访, 试图为我市的职业教育及中职中专生就业提供些许启示与借鉴。

近几年, 全国职业院校毕业生的就业率均高于高等学校毕业生的就业率, 部分发达地区甚至出现了“技工荒”, 有的城市用远远高于本科生和硕士生的待遇, 也招不到合适的高级技工。

据省教育厅的统计数据显示, 近三年来, 河南职业院校的毕业生就业率一直保持在 95% 以上。然而, 随着金融风暴的蔓延和对实体经济的影响, 2008 年上半年, 全国有 6.7 万家以上的中小规模企业倒闭。和经济关系状况联系最为密切的就业问题也越发突出, 那么, 受金融危机影响, 今年的技校和中专应届毕业生就业态势是否会“一如既往”呢? 日前, 记者就此到我市部分职业院校进行了采访。

## 现状

### 中职中专市场“凉意”甚微

“截至去年 10 月份，已有 90% 的学生就业。”焦作市化工技校招生就业办公室的孙主任告诉记者，目前该校的在校生有 3600 人左右，今年有毕业生 800 余人。

在如此严峻的就业形势下，技校生和中专生为何如此受欢迎呢？孙主任说，读职业院校具有“双保险”的特点，从自己多年从事教育的经验来看，中职教育不仅没有耽误学生的个人前途，相反为不少学生的个人成长的蓝图画上了重要的一笔，因为职校生的敬业精神和动手能力较强，且掌握了一技之长，能把所学专业随时应用于实践，工资待遇要求也大大低于大专以上学历的毕业生，所以受到青睐。同时，学校还根据市场需求增设了一些热门课程，如化工仪表自动化、化学检验等，增强了中职中专生的就业竞争能力。

据了解，从去年年底开始，不少企业就主动到校园里选聘人才，某企业负责人告诉记者，技校生的知识比较扎实，动手能力也强，三年的专业技术学习比普通高中生容易进入工作角色，所以每年我们的招人目标都很明确，有时候好技工比研究生还难找。

虽然现在职校生就业压力不明显，但依然有部分专业受到了金融危机的影响。记者从市教育局职业教育科了解到，去年我市毕业的橡胶专业的职校生大部分仍没有及时就业，这位教育局的相关人士告诉记者，“虽然近年来职校生的就业形势相当不错，但是受到金融海啸的影响，明年毕业的职校生将会面临较大的就业压力：一方面是由于逐年增多的毕业生人数；另一方面，不少企业的用工需求和提供的岗位双双下降。

## 对策

### 先就业后择业

从一些学校提供的数据看，尽管有学生早早就被企业预定了，但还有将近一半的学生没有着落。究其原因，一位业内人士说，还是就业观念的问题，挑三拣四、不愿吃苦是目前很多学生找工作时的思想瓶颈。特别是现在很多学生还想在家长的怀抱下就业，选择单位时就围绕着市区这个小地方转，有的甚至连技校生的就业定位都没有找准。

对此，我市某中等专业学校教师张继红为即将就业的技校生、中专生开出了求职“药方”：首先，技校生、中专生们要认清自己的定位，作为一线的生产工人，是有知识的蓝领，不要和大学毕业生去争白领的位置；其次，现在的就业竞争大，一定要先就业后择业，然后在工作中不断积累经验寻找机会，在成熟的时候再选择自己合适、喜欢的工作，并以强烈的事业心和责任感及对企业的忠诚度，通过自身的不懈努力实现人生价值。

（摘自 2009 年 2 月 23 日《焦作日报》）

**评析：**职校生面对金融危机的影响，何去何从，正如广东粤东高级技工学校和金平职校几位老师为即将就业的技校生、中专生开出的求职药方所说的那样，技校生、中专生们首先要给自己合理定位，立足做一线的生产工人，做有知识的蓝领，不要盲目和大学毕业生去争白领的位置。其次，现在的就业竞争压力大，一定要先就业后择业，解决自己的温饱问题，然后在工作中不断积累经验寻找机会，在成熟的时候再选择自己合适、喜欢的工作。

## 第 2 章

# 职业分类与职业选择

——适合你的才是最好的





## 导语

人类要生存，社会要发展，首先要解决衣、食、住、行的问题，需要有人从事各种生产活动，有的做工，有的务农，有的经商，有的行医，有的执教……社会形成了各种不同的职业。因此，了解和掌握职业的有关基本知识，对今后的工作和学习具有非常重要的作用。



适合自己才是最佳选择

职业院校培养的是与我国社会主义现代化建设要求相适应，德智体美等方面全面发展，具有综合职业能力，在生产、服务、技术和管理第一线工作的高素质劳动者和中初级专门人才。我们迈进职业院校的大门，就将在培养高素质职业技术人才的摇篮里，学习专业、了解职业、完成学业、走向社会，在未来的职业舞台上，实现理想，创造人生价值。



## 案例点击

## 从机修工到旅游公司经理

学机电专业的李明从职业院校毕业后，到一家国棉厂当了一名机修工人。由于他聪明好学，苦练基本功，在全厂技术比武中一举夺魁，被提拔为车间主任。后来厂里购买了 30 多台缝纫机，成立了服装加工厂，他被任命为厂长。为了提高业务素质和管理能力，他利用业余时间参加培训，学习了服装剪裁与制作，获得了服装设计定制工初级证书。他在实践中勤学苦练，设计和裁剪的服装样式新、款式好，制作质量高，在市场上小有名气。后来，他参加成人高考，被广播电视大学录取，学习经济管理专业，利用业余时间完成了学业，获得了大专文凭。随着改革开放的深入，服装市场逐步繁荣，竞争也日趋激烈，李明领导的服装加工厂因经营规模小，人员素质差，技术设备落后而停产。国棉厂也不景气，夫妇俩的工资不仅越来越少，而且不能按时领到。面对生活的困境，李明没有退缩，而是勇敢地迎接挑战。于是他学习了汽车驾驶，得到了汽车驾驶证，向亲朋好友借钱买了汽车，

成为出租车司机。由于他有机电专业的基础，经过培训轻而易举地拿到了汽车维修工的证书，不但把自己的汽车保养得十分出色，降低了运营成本，还能帮同行们的忙。工作中他看到，出租车行业竞争日益激烈，而旅游业渐渐成为新的热门行业。于是，他将出租车转租给别人，又投资购买了一辆中巴车搞旅游，妻子通过培训和自学也拿到了导游证。经过奋斗，他又购进两辆大客车，成立了旅游公司，李明担任公司经理。由于他的服务态度好，服务质量高，赢来了不少回头客，现资产已达 100 多万元。而今，李明正在思考他的下一步发展计划：与宾馆、饭店、商场等搞好联营；积极引进和采用现代管理手段，努力提高员工素质；利用业余时间学习旅游专业，提高自己的业务素质；搞好公司经营管理，在五年内，发展成集旅游、购物、休闲、娱乐等多种服务为一体的旅游公司。

**案例分析：**李明由机修工人—车间主任—服装加工厂厂长—出租汽车司机—资产已达 100 多万元的旅游公司经理的经历，告诉了我们什么是职业、职业对劳动者的作用以及职业的特性。

（摘自唐凯麟、蒋乃平主编的《职业道德与职业指导》）

## 2.1 职业与职业分类

### 2.1.1 什么是职业及职业的意义

职业是社会分工的产物。在漫长的原始社会里，人类的劳动最早只有按男女性别进行的分工，男的打猎、捕鱼，女的采摘果实，挖掘茎块，所以不存在职业。原始社会末期，出现了最初的社会大分工，农业、畜牧业和手工业开始成为专门职业。此后，随着生产力的发展，社会分工越来越细，职业也就越来越多。近年来，随着科学技术的迅猛发展，又涌现出不少新的职业，如科学咨询、家政服务、信息传递、时装模特等。在当今社会，生产力的不断变革已十分明显地改变了职业的构成，特别是作为第一生产力的科学技术的发展日新月异，促使职业的内容不断更新，职业的种类更加丰富。



#### 名词点击

**职业：**指人们为了谋生和发展而从事的相对稳定的、有收入的、专门类别的社会劳动。

**职位：**和分配给个人的一系列具体任务直接相关。因此，职位和参与工作的个人相对应，有多少参与工作的个人，就有多少个职位。

职业对劳动者的意义有以下三个方面。

（1）职业是谋生的需要。职业生活是人生的重要组成部分，人们的职业生活首先表现在必须通过参加社会劳动来获取生存必需的生活资料。人类社会的生存与发展都是基于劳动创造实现的，没有社会个人的劳动创造，也就没有人类社会今天的进步和发展。在现实社会中，为了取得一定的报酬作为生活资料来源的那一部分劳动，称为职业劳动。人们通过参加一定职业岗位的职业劳动来换取劳动报酬，满足谋生的需要，同时也积累了个人的财富。在社会主义制度下，我国实行的是“按劳分配，效率优先，兼顾公平”的分配原则，

每个劳动者参加职业劳动的数量与质量将直接决定其财富的多少。

(2) 职业能促进人的个性发展。职业活动对人的个性发展起着十分重要的作用。职业活动是按照一定的社会规范和内在规律运行的,每种职业都有其独特的活动结构,对从业者在生理和心理方面都有特定的要求。人们通过参加职业活动,逐步形成并不断发展与完善自己的个性,随着从业时间的增加,个人的智力、体力、知识与技能水平都得到了充分的发挥和提高,从而满足自我个性发展的需要。

(3) 职业是劳动者为社会作贡献的途径。职业的本质是劳动力与生产资料的结合,它体现着人与人之间的社会关系。人们的职业劳动在为个人获得谋生的生活资料的同时,也为社会创造了财富。现代社会的劳动有着十分明确的分工,一个人只能从事某种具体的劳动,不可能从事其所需的全部生活资料的生产劳动,只有通过各自劳动成果的交换,才能满足彼此的需要。在这种平等的相互交换劳动成果的过程中,既体现出为他人服务的程度,又衡量出对社会和国家所作贡献的大小。

### 2.1.2 产业结构与职业类别



#### 名词点击

**职业分类:**指采用一定的标准和方法,依据一定的分类原则,对在业人口按照所从事工作的种类和性质所进行的全面、系统地划分。

#### 1. 职业分类

由国家劳动和社会保障部、国家技术监督局、国家统计局联合编制的《中华人民共和国职业分类大典》是我国第一部具有国家标准性质的职业分类大全,它第一次将我国的职业进行了全面、系统地划分,充分体现了我国职业结构的现状,具有较高的权威性。



#### 相关链接

在《中华人民共和国职业分类大典》中,我国的职业划分为8个大类、66个中类、413个小类、1838个职业。8个大类分别是:第一类,国家机关、党群组织、企业、事业单位负责人;第二类,专业技术人员;第三类,办事人员和有关人员;第四类,商业、服务业人员;第五类,农、林、牧、渔、水利业生产人员;第六类,生产、运输设备操作人员及有关人员;第七类,军人;第八类,不便分类的其他从业人员。

科学的职业分类,是我国社会主义市场经济条件下充分开发、科学管理和有效利用人力资源,进行劳动力社会化管理的重要手段。我国人口众多,劳动力资源十分丰富,有效利用人力资源优势,对于提高我国社会生产力水平,推动社会主义市场经济的发展,有着至关重要的决定性意义。

#### 2. 产业结构与职业类别

我国国民经济的产业结构通常划分为第一产业、第二产业和第三产业三大产业部门。



(1) 第一产业及有关职业类别。第一产业主要包括农业、林业、畜牧业、渔业。农业劳动的特征是人们利用生物的机能,通过自己的劳动去强化或控制生物生命的过程,以取得符合社会需要的产品。农业劳动过程是社会再生产和自然再生产相结合的过程。

农业部门的职业包括农林牧渔劳动者、管理人员、专业技术人员、技术工人等。这些不同的职业,其劳动特点不同,对从业者文化、技术的要求也不同。

(2) 第二产业及有关职业类别。第二产业包括采掘、制造、自来水、电力、蒸汽、热水、煤气和建筑业等,其产品旨在满足人民生活的进一步需要。按照产品的经济用途,可以将整个工业分为“重工业”和“轻工业”,重工业包括机械、冶金、电力、煤炭、石油、燃料、化工等工业;轻工业包括纺织、造纸、食品、皮革等工业。



### 相关链接

我国现阶段的工业企业中,主要有以下四个类别的职业。

第一类是经营管理人员。包括经理、厂长、车间主任等组织指挥生产的行政领导;总工程师、总会计师、总经济师等业务管理的负责人;也包括一般的计划、统计、财会、劳资、调度等业务人员,以及从事思想政治工作和工会等群众团体工作的人员。

第二类是工人。这是工业企业中的主体,他们在企业内部直接从事物质生产劳动。根据部门的不同,工人可分为采矿、冶炼、化工、纺织、丝绸、服装、印刷、机械制造、电气、电子、制药等许多类。每一工业类别的工人又有许多工种,如机械制造又分为车、钳、刨、铣、磨等工种。

第三类是工程技术人员。包括高级工程师、工程师、助理工程师、技术员,具体负责产品的设计开发、研制试产、企业的技术改造,处理和解决生产中出现的技术问题。

第四类是其他辅助人员。主要是指为生产和职工生活提供服务的人员,如企业所属的食堂、医院、学校、幼儿园、托儿所、图书馆、俱乐部等部门的工作人员。

(3) 第三产业及有关职业类别。第三产业包括的门类较多,如交通运输业,邮电通信业,商业,饮食业,物资供应与仓储业,住宅管理、公用事业管理和居民生活服务业,卫生、体育和社会福利事业,教育、文化艺术事业,科学研究和综合技术服务业,金融、保险事业,国家机关、政党和群众团体等。



### 相关链接

目前,我国的第三产业主要有以下职业类别。

第一类是交通运输业。交通运输业的主要职业类别有:公路运输服务人员、铁路客货运输服务人员、航空运输服务人员、水上运输服务人员等。

第二类是邮电通信业。邮电通信业的职业类别主要有两类:一类是邮政业务人员,主要从事邮政营业、邮政分拣、投递、转运接发工作以及押运和报刊发行等;另一类是电信业务人员,主要从事有线、无线电通信工作的话务、报务工作以及译电、传真处理等工作。

第三类是商业。商业部门的主要职业类别有:商业企业管理人员,包括经理、统计人员、会计人员等;营业人员,包括营业员、收银员等;购销人员,包括采购员、供应和推



销人员、农副产品收购人员等。

第四类是服务业。服务业是以提供劳务为特征的产业部门,包括房地产业、公用事业、居民服务业等。服务业包含着各种类型的服务性职业,包括服务员、厨师、导游、生活日常用品的修理人员等。

第五类是金融保险业。金融保险业主要包括工商信贷、农村金融、储蓄、国际金融结算、外贸信贷、外汇和侨汇管理、保险等,主要职业类别有:出纳员、会计员、信贷员、外汇管理员、精算师等。

大力发展第三产业,对于促进我国市场经济体制的建立,为改革创造更好条件;对于优化产业结构,促进国民经济更快地迈上新台阶;对于缓解我国就业压力,保持社会稳定;对于更好地满足人民的物质文化生活需要等都具有十分重要的意义。

## 2.2 职业兴趣



### 案例点击

#### 成功来自兴趣与职业的相互匹配

背景:王某,2001年毕业于南京航空航天大学,所学专业是航空电器,之后转战了两家企业,一直从事电子工程师方面的工作。

自述:航空电器与拓展教练本是两个风马牛不相及的职位,都说跳槽时两个行业不能离得太远,不然会摔得很惨,但我却完成了一次成功跳跃,也终于把职业与兴趣统一,找到了最合适的结合点,找到了自己的风向标。

#### 兴趣相左,工作走神,炸黑了脸

大学毕业后我当了好几年的电子工程师,由于对工作没兴趣,工作中常常走神,而技术工作需要绝对的耐心和踏实,整天看着机器,经常一周都说不上几句话,而这与我外向、希望与人交往的性格大相径庭,有时到了休息日感觉自己的语言能力都退化了,话都说不利落了。一次在工作中把电容的正负两极接错了,使得电容内部爆炸,把我的脸都炸黑了。

#### 在现实与兴趣间徘徊

我决定忠于自己的兴趣准备转行,应聘人中人公司的拓展培训师,其开放式的工作环境、需要乐观和多与人接触的工作性质使我一见钟情。我幸运地通过了第一次面试和二次淘汰后,需要到北京进行最后一轮的竞争,我当时刚在一家法国公司站住脚,公司绝对不可能给我这么长的假期,也就意味着想要竞争这个职位就要放弃现在待遇不菲的工作,去竞争一个不一定能成功的职位,也许会“赔了夫人又折兵”,是安于现状选择使生活有所保障的职业,还是铤而走险辞职到北京一搏?选择只在一念之间,最终还是对兴趣的渴望胜过了一切。

#### 不放弃爱好守得云开见日明

近况:中央电视台的《绝对挑战》节目中,贵州小伙王某“财色”兼收,将人中人公司拓展培训师职位和一万元奖金全部收入囊中,经过考验的王某终于找到了工作与兴趣的最佳结合点,而为了今天这个完美结局他付出了长期的努力,甚至把自己逼到悬崖边上,

险些四大皆空。

**案例分析：**职业指导专家建议，职校生在选择职业时，要避免拿自己的短处去和别人的长处较量，而是要选择适合自己的职业，结合自己的兴趣和特长，才有可能大显身手，做出一番成就。

著名的美国哈佛大学MBA专业毕业生择业的第一步就是进行自我评价。在自我评价的过程中，他们首先考虑的往往不是个人的能力，而是个人的兴趣。相当一部分人的做法是，把自己的兴趣与那些在不同职业上取得成功的人的兴趣进行对比，如果兴趣相近，则说明也许可以选择与成功者相同的职业。在我国，据有关调查资料显示，大部分求职者也都把符合个人兴趣作为择业的重要因素之一。

把工作当乐趣看，那么我们天天有乐趣。

——佚名

## 2.2.1 兴趣与职业兴趣



### 案例点击

达·芬奇9岁那年进入学校读书，他的第一个老师是一位神父。学校里所学的课程，除了拉丁文就是经书，教学模式呆滞，孩子们每天除了读就是背，毫无生机可言。对此，达·芬奇一点兴趣也没有。

有一次，神父训斥他说：“你这小东西，将来肯定不会有出息！每天只知道瞎涂乱画，成天幻想着当一个艺术家，这不是做梦吗？”当时，达·芬奇正在全神贯注地思考一道数学题，根本就没听见他在说什么。神父的话音还没落，他便问起那道题应当如何做。神父非常恼怒，抡起手打了他一巴掌，之后又到他的父亲面前去告状。父亲并没有为此而训斥儿子，他知道儿子并没有错。



兴趣是成才的阶梯

父亲皮耶罗一向善于逻辑推理，是位很有名气的公证人。在案卷和诉讼方面，他能够以无懈可击的论述击倒对方。在儿子的择业问题上，他也想了好一阵子。按他的意愿，他希望儿子能够继承自己的事业，最好成为一个法学家。但是，他认为，兴趣是最好的老师，也是成就事业的好帮手。

依据他的兴趣发展，将会收到意想不到的效果，可以事半功倍。根据儿子的一贯表现，他喜欢数学，但数学家通常只是待在家里想问题，很少与外界联系，儿子朝这方面发展可能不太适合。他喜欢音乐，但在自家的社交圈中，并没有非常优秀的人可以充当他的老师；而绘画与雕刻，正是他的长处，而且在自己现有的好友中，有一个叫维罗奇奥的著名画家、雕塑家，正好可以当他的老师。如果让儿子拜在他的门下，说不定以后会大有一番作为。想到此，他把儿子叫到身边征询他的意见，儿子听了非常高兴。于是，他把儿子带到维罗奇奥那里，拜他为师。从此，达·芬奇专心致志地学起画画来。

**案例分析：**一个人只有从事自己感兴趣的事才会全身心地投入进去，才会竭尽全力地去拼搏、去奋斗，从而实现自己的梦想。

### 1. 兴趣

兴趣是指人们对人或事物的认识和需要在情绪上的表现，也是人们积极探究某种事物或进行某种活动的心理倾向。兴趣是在一定需要的基础上，在社会实践中形成和发展起来的。一个人稳定的兴趣是社会需要多元化的反映，把社会需要变成个人的需要，就形成了具有个人倾向性的兴趣。兴趣是人选择职业的一个重要因素，一个人对某种职业感兴趣，就会对这种职业表现出积极努力的态度和行为。

### 2. 职业兴趣及其形成

职业兴趣是一个人认识、接触和掌握某种职业或专业的心理倾向。职业兴趣是诸多兴趣中的一种，不同职业兴趣的人对不同的职业产生的心理倾向存在较大的差异。兴趣是一个人成才的动力和基础。一个人的职业兴趣对于他选择什么样的专业或职业起着至关重要的作用。因此，每一个人都应该对自己的兴趣，尤其是职业兴趣有一个比较清醒的认识，只有这样，才能找到真正适合自己的职业。



#### 案例点击

丁肇中在念中学的时候学习勤奋刻苦，高中毕业会考成绩优异，被保送进了台南的成功大学机械工程系。在大学学习了一年以后，他发现自己最感兴趣的学科是物理，物理学的广阔天地经常令他心旷神怡。这时他开始反复思索自己的前程问题，渐渐地产生了转入物理学系的念头。暑假回家时，他向父亲表明了自己的想法，父亲深知自己儿子的性格，知道当物理学家比做工程师更适合自己儿子，更能发挥自己儿子的特长，就同意他的想法，于是一个对世界物理学界具有重大意义的决定产生了：丁肇中正式决定从机械工程专业转学物理学专业。丁肇中只身到美国攻读物理方面的学位，经过十几年的刻苦学习和努力工作，终于为人类首次发现了J粒子，获得了1976年的诺贝尔物理学奖。



职业兴趣

**案例分析：**如果一个人对一项工作有兴趣，他就会产生从事该项工作的动力，他的才能就能得到很好的发挥，而且能长期保持较高的效率。反之，一个人若对所从事的工作不感兴趣，其才能的发挥往往只能达到潜能的 20% ~ 30%。

职业兴趣是在客观环境的影响下产生和形成的。导致职业兴趣形成的客观环境主要有三个方面，即家庭、学校和社会。



### 相关链接

#### 影响职业兴趣形成的客观因素

首先，家庭成员对职业的认识以及对职业的倾向性，会对学生产生一定的影响。比如父母从事艺术工作，其子女就很容易对艺术情有独钟；父母是机械工程师，其子女往往对机器有较浓厚的兴趣等。因此，有的人从少年时代起就对某职业感兴趣，或者对某职业不感兴趣，在很大程度上就是受家庭影响的。

其次，学校是教育人、培养人、发展人的重要场所，也是学生学习知识、学会做人、学会做事、学会健体的重要场所，它始终在按照一定的教育目标，通过教师和管理人员的言传身教，有计划、有目的地对学生施加着影响，使他们逐步掌握将来就业所需要的知识和技能，因而它对学生职业兴趣的形成也起着非常重要的作用。从小学到中学到职业院校或高等院校，学生逐步认识和了解了职业，在学习的过程中，随着知识的不断增加，自己的兴趣也得到了不断的发展。

第三，除了家庭和学校之外，我们所赖以生存的社会，对每一个人的职业兴趣的形成和发展同样起着非常重要的影响作用。一方面，随着社会生产力的不断发展，社会分工越来越细，职业的种类也越来越多，为人们提供了进行职业选择的广阔空间。另一方面，随着社会经济的发展，社会的意识形态也会反映到学校中来，尤其是人们对职业地位的不正确认识以及用人单位在录用毕业生时存在的不公正行为等，毫无疑问地会对人们的职业兴趣产生较大的影响。

职业兴趣是在家庭、学校、社会的影响下,通过对职业的接触、了解、认识,经过有趣、乐趣、志趣三个阶段逐步形成的。其中,“有趣”是职业兴趣的初级阶段,是乐趣和志趣的基础,只有对某一职业有了兴趣,才会乐于从事这一职业;“乐趣”是职业兴趣的中级阶段,是有趣的升华,是志趣的前提,只要一个人对自己所从事的职业产生了浓厚的兴趣,即使在别人看来再枯燥无味,他也会乐此不疲;“志趣”是职业兴趣的高级阶段,即由对所从事职业的浓厚兴趣升华为立志为之奉献自己的一切。可见,职业兴趣的形成和发展,是一个不断地从简单到复杂、从模糊到明晰、从量变到质变、从低级到高级、从不完善到完善的过程。

如果你表现得“好像”对自己的工作感兴趣,那一点表现就会使你的兴趣变得真实,还会减少你的疲惫、你的紧张以及你的忧虑。

——美国著名企业家 戴尔·卡耐基

职业兴趣作为人的一种心理倾向,又是可以在专业学习和社会实践活动中培养的。我们在进行专业学习的过程中,应根据自身的生理、心理特点及智力、能力特点,根据自己所学的专业,根据时代及社会的要求,积极地培养和发展自己的职业兴趣,努力使自己的职业兴趣与所学专业及所相关的职业群要求相一致,与时代及社会发展的要求相一致。

### 3. 职业对从业者兴趣的要求

由于社会职业种类繁多,因此,每一类职业除了对从业者的知识、技能、素质等具有特定的要求外,对从业者的兴趣也有不同的要求。

(1) 不同的职业需要有不同的职业兴趣。由于不同职业的工作性质、工作内容、工作方式、服务对象、服务手段以及社会责任各不相同,因此,不同职业对从业者的兴趣要求也各不相同。

(2) 每一专业的相关职业群对从业者的职业兴趣具有特定的要求。我们可以对自己所学专业相关职业群进行社会调查,收集相关职业群中各职业对从业者兴趣的要求,从而有目的地培养和发展自己的相关兴趣,为将来的职业选择打好基础。

#### 2.2.2 职业兴趣在职业活动中的作用

在介绍职业兴趣在职业活动中的作用之前,先看一看下面这则实例。



#### 案例点击

出生在西藏自治区桑日县雪布乡一个普通农民家庭的罗布,因为生性好玩,学习成绩不好,初中毕业后未能考上普通高中,便一直在家无事可做。1994年,家里人听说在西南地区有一所职业院校,专门教没有考上高中的孩子学习一门技术,自谋生活,就劝他去试试。罗布一听说该职业院校有绘画专业,就非常高兴地答应了,因为他从小就喜欢画画。于是,在1994年9月,罗布通过了该职业院校的招生考试,成为该校第二届传统绘画班的学生。以前在学校让教师感到头痛的罗布,像变了一个人似的,现在变得听话了,变得

遵守纪律了，回到家里也不和以前的同伴们出去玩了，而是经常一个人拿着画夹和画笔到外面去画画。1996年，他以优异的成绩从职业院校毕业。

在罗布之前，他们家乡没有人会绘画，盖房子、打家具时，房屋和家具上的图案常常要到外地去请画师来画，既费时间，又费钱，比较贫困的家庭常常因为画图案价格高而请不起画师。为了改变家乡的这一现状，罗布毕业时谢绝了学校要他留校任教的安排，决定回到自己的家乡，用自己所学的专业知识为家乡人民造福。他的这一举动得到了家乡人民的欢迎和鼓励。回到家乡后，许多人都请他到家里去给自己的房子和家具绘画。由于他热爱绘画这一职业，更了解家乡人民的疾苦，因此，他工作特别认真，大家都对他的绘画技术赞叹不已，甚至连县里的一些单位也舍近求远，专门请他去画画。

**案例分析：**由于兴趣具有广泛性、稳定性、多样性、效能性、时尚性、中心性和情绪性等特征，因而决定了职业兴趣具有影响职业定向和职业选择、促进智力开发、提高工作效率、增强职业适应性和促进人的成功等作用。可以说，谁找到了自己最感兴趣的职业，谁就等于踏上了成功的大道。

### 1. 影响职业选择

兴趣是人们从事职业活动的强有力的动力之一，它能指引人的择业方向，是影响求职择业的重要因素之一。



#### 相关链接

职业兴趣及与之相对应的职业分为以下10类。

第一类，愿意与事物打交道。这一类型的人喜欢与事物（如工具、机械、器具、数字等）打交道，不喜欢从事与人或动物打交道的职业。相应的职业有制图员、维修工、机械操作工、会计等。

第二类，愿意与人相接触。这一类型的人喜欢从事与他人接触的工作，如销售、采访、传递信息等。相应的职业有记者、营业员、服务员、推销员等。

第三类，愿意做领导和组织工作。这一类型的人喜欢从事管理工作，喜欢掌管一些事情。相应的职业有行政人员、管理人员等。

第四类，愿意做有规律的工作。这一类型的人喜欢有规则的活动，喜欢在预先安排的程序下做具体的工作。相应的职业有图书馆管理员、档案管理员、办公室职员等。

第五类，愿意从事社会福利或帮助人的工作。这一类型的人乐意帮助别人，愿意通过自己的努力改善别人的状况。相应的职业有医生、律师、护士、经纪人等。

第六类，愿意研究人的行为。这一类型的人喜欢谈论涉及人的主题，喜欢研究人的行为举止和心理状态。相应的专业有心理学、政治学、人类学等。

第七类，愿意从事科学技术工作。这一类型的人擅长理论分析，喜欢推理，喜欢动手实验，喜欢独立地思考和解决问题。相应的专业有数学、物理、化学、生物、工程学等。

第八类，愿意从事操作机器的技术工作。这一类型的人喜欢运用一定的技术，操纵机器设备，制造产品或完成相关任务。相应的职业有驾驶员、机床操作工等。



第九类，愿意从事抽象的、创造性的工作。这一类型的人喜欢具有想象力和创造力的工作，爱创造新的式样或概念。相应的职业有设计人员、创作人员、演员、画家等。

第十类，愿意从事具体的工作。这一类型的人喜欢生产或制作能看得见、摸得着的产品，希望能很快看到自己的劳动成果，并从中得到自我满足。相应的职业有园艺师、厨师、理发师、美容师等。

人在选择或确定未来职业目标时，一般是从兴趣开始的。先是从个人的兴趣出发，逐渐由对某一职业感到有趣，发展到对这一职业产生好感和乐趣，进而将这个职业的工作与自己的奋斗目标相结合，形成志趣，表现出职业的倾向性和积极性，确立从事某种职业的理想，并为实现自己的职业理想而奋斗。

## 2. 促进智力开发

一个人一旦对某一工作或某一活动有兴趣，这一兴趣符合其心理内在的需要，就会激起他对搞好该工作或活动的求知欲望和探索热情，促使他上下求索，广收博采，不断地积累和丰富与这一工作或活动有关的知识 and 经验，主动地、积极地、创造性地去工作，并创造性地完成任务。著名物理学家丁肇中教授、著名的戏剧学家曹禺、著名物理学家杨振宁教授等成功的实例无不说明“成功的真正秘诀是兴趣”。

## 3. 提高工作效率

兴趣可以调动人的身心的全部精力，以敏锐的观察力、高度集中的注意力、深刻的思维能力和丰富的想象力投入工作，从而有助于工作效率的提高。据有关研究，如果一个人对某一项工作有兴趣，他就会觉得工作乐趣无穷，常常能发挥其全部才能的 80%~90%，并且能长时间保持高效率而感觉不到疲劳。相反，如果一个人对某一项工作没有兴趣，工作中就很难做到精力集中，很难调动其工作的积极性，更谈不上全身心投入，往往最多只能发挥其才能的 20%~30%，而且容易感到疲劳甚至厌倦。

## 4. 增强职业适应

一个人的兴趣不应该是单一的，而应该在学习和生活中培养自己多方面的兴趣。如果兴趣单一，就很难适应工作和环境变化的要求，而多方面的兴趣，可以使人能够应付多变的环境，适应变化的工作。在当今社会，人才合理流动已成为搞活经济的重要手段，人们不再终身只从事一个职业，因此，必须树立终身学习的思想，不断加强学习，努力发展自己的兴趣，并培养新的兴趣，以胜任不同的职业岗位，适应时代的变化和社会发展的要求。

## 5. 帮助人成才

兴趣是人的一种内在倾向，是人的一种感受倾向、认知倾向和行为倾向。兴趣包含人的气质、性格、能力等因素，在很大程度上反映了人的个性特征和才能倾向。因此，兴趣是一个人最好的老师，是一个人人生道路上重要的引导者，它可以引导我们克服困难，披荆斩棘，走向成功。



我认为，对一切来说，只有热爱才是最好的教师，它远远超过责任感。

——德国科学家 爱因斯坦

### 2.2.3 培养良好职业兴趣的途径

作为一个人认识、接触和掌握某种职业或专业的心理倾向的职业兴趣，并不是先天就有的，而是在一定的社会生活环境中，通过参加实践活动逐渐形成的，是人们在需要获得某种职业知识的基础上产生的。青年学生要想使自己适应新世纪社会经济、政治发展的要求，选择自己理想的职业，并能使自己在未来的职业岗位上有所建树，必须从学生时代起就注意培养自己良好的职业兴趣。培养职业兴趣的途径主要有以下几个方面。

#### 1. 学好专业知识，掌握专业技能

进入职业院校学习，每个人都有自己的专业，从一定意义上说，这也就基本确定了每个人毕业以后的就业方向。因此，在校期间，应该认真了解自己所学的专业，熟悉自己所学的专业，努力培养自己的专业兴趣，建立稳定的专业思想，热爱自己所学的专业。不仅如此，还要认真学习好自己的专业知识，熟练掌握各项专业技能，因为这是进行职业选择和顺利就业的基本条件。很难想象，一个专业学习不合格、连毕业文凭都没有的人，能在社会上成功地实现就业。

#### 2. 参加第二课堂和社会实践活动

第二课堂是第一课堂的重要补充，主要包括各种选修课、讲座、报告和有组织的各种社团、兴趣小组等。通过参加第二课堂活动，不但能巩固所学的专业知识，加深对专业的了解和理解，而且能够拓宽视野，增长知识，使自己的爱好和特长得到充分的发挥，使自己的非智力因素得到较好的培养，使自己的兴趣得到激发、培养和发展。

社会实践是走出校门、步入社会、了解社会、服务社会、体验人生，从而激发学习热情、修正自己的人生目标的实践性活动环节。参加生产实习和社会实践活动，不但能够锻炼和培养动手能力，而且能够丰富和发展兴趣，调动学生在学习等各个方面的积极性，为将来的择业做好一定的准备。

#### 3. 养成良好的个性性格

良好的个性性格有助于培养良好的兴趣，因此，每一个青年学生在校期间都应该重视培养自己良好的个性性格。要培养良好的个性性格，首先必须能客观地分析和了解自己的个性性格特征，正确地认识自己。其次，要根据专业和社会发展的要求，有意识地锻炼和培养自己所需要的性格，摒弃性格中的不利因素，努力使自己的性格不断完善起来。第三，加强与同学的团结，开展健康有益的交往，培养良好的人际关系，取别人之长，补自己之短。第四，积极参加学校组织的各项活动，在活动中锻炼和培养自己的个性性格。

#### 4. 锻炼和提高自己的能力

面向新世纪、新经济，仅仅具有一定的专业知识和专业能力是远远不够的。知识经济具有强大的创造能力，这种创造力不是来自于大自然，而是来自于人力资源的开发。人是



知识、才能、技术、信息的载体，是创新的灵魂，现代科学技术的交叉融合、创新发展将使现有职业门类产生极大的震荡，实行重新组合，衍生出许多新的职业。在这些新职业中，就业的人群将是高素质的复合型人才。这就要求我们必须具备除专业知识和专业能力之外的其他许多能力，如表达能力、思维能力、想象能力、创造能力、适应能力、社交能力、组织管理能力等。因此，我们在学好专业知识的同时，还需要积极通过各种途径，全面锻炼和提高自己各个方面的能力。

此外，一个人的职业兴趣形成之后，并不是一成不变的，随着自己知识水平和能力水平的不断提高，其职业兴趣也会逐步得到发展。同时，随着社会的发展变化，社会职业会发生一系列变革，对人们的职业兴趣也会提出新的要求。因此，我们在实际生活中，还要注意根据不同时期的社会需要情况，不断调整和丰富自己的职业兴趣，以适应时代对我们的要求。

职业兴趣是择业能否顺利、事业能否成功的重要决定因素。因为对某职业有兴趣，你才会决定去工作，在工作过程中，你才会容易投入，并享受过程，容易出成绩，即使遇到不如意或挫败也能坚持下去。

兴趣是成功的奠基石，对职业感兴趣，你就能让自己全身心地投入到工作中，不计较得失，更能忍受成功前的寂寞，加快职业生涯发展的步伐。

## 2.3 职业理想



### 案例点击

#### 我的职业理想

职业是一个人一生的导航舵。职业的优异，衡量着一个人一生是否成功，也许这样说有些片面，但在竞争如此激烈的现代社会中，这也是一个客观事实。

每个人都有自己理想的职业，每份职业也都有各自特殊的意义。进入光华职业技术学校，显而易见，择业是一件十分重要的事情，所以我们必须要慎重，不能三天打鱼，两天晒网，既然选择了，就得从一而终，不能三心二意。

小的时候，看着讲台上辛勤演讲的老师时，我觉得他们就是人类灵魂的工程师，他们所从事的是太阳底下最光辉的职业。于是，我立志当一名教师，但随着时间慢慢推移，我改变了自己的想法，因为我觉得做老师太苦太累。这时我立志做一名白衣天使，以自己微弱的力量去帮助人们缓解病痛，减轻病痛，但渐渐长大成人又觉得这个职业太普通。此时的我，立志做一名真正的工程师，做一名能盖出高楼大厦，像贝聿铭那样真正为人类奉献的工程师，也许这样的理想太高远，也太难以实现，但我想，心有多大，舞台就有多大，世上无难事，只怕有心人。即使再高的山，只要有一颗勇于攀登的心，就一定会到达顶峰。

选择职业关键在于是否符合自己的兴趣爱好。萝卜青菜，各有所爱。职业并没有优良劣次的差别，只要是自己喜欢的，那就是最佳的。

曾经有一位女游泳选手，立志要成为世界上第一个横渡英吉利海峡的人，为了这一目标，她一直不懈努力，终于这一天来临了，女选手充满信心，在众多媒体记者的注视下，

充满信心地跳入大海，但在途中，遇上了大雾，就在离对岸一百米左右时她放弃了。事后她十分遗憾，可见信念是同等重要的，如果当时她没有放弃，有坚定信念坚持下去，我想那将会改写历史吧！

当然，想要成功，辛劳的付出是必不可少的。机遇像一块粗糙的石头，只有在雕刻家手中，才能获得新生，所以，机遇往往偏爱那些有准备的人。俗话说得好：“好事多磨”。不付出大量的辛劳是做不成大事的，这就好比一个人想吃核桃就得先咬开坚硬的壳，才能品尝到里面的仁。既然选择了自己的职业，我们就应该以实际行动去做好它。

衡量一个人事业的成功并不是以其在银行的存款多少而定。选择职业，亦是如此。职业本身并没有高低贵贱。坐在办公室大楼里工作的人与街道上打扫卫生的人没有什么区别，也许人们会鄙视清洁工，但可曾想过，如果缺少了这些城市的美容师，我们将生活在何等肮脏的环境中啊！在这个客观世界中，职业五花八门，他们是由社会的发展需要而决定的，因而没有等级差别，各行各业都需要有人去做，都要做好，只要自己喜欢，三百六十行，行行出状元。

择业后，我们要以良好的心态去面对它，不必为“有意栽花花不开”而沮丧，因为可能会“无心插柳柳成荫”，不必为“山重水复疑无路”而悲伤，因为可能会“柳暗花明又一村。”端正心态、选好职业、辛劳付出，我坚信成功就在自己手中。

我的理想职业，我的职业理想，将在“光华”做出选择，将在光华成长、壮大。

我的人生、我的职业，就从“光华”开始起步！

指导教师点评：

本篇习作语言流畅，逻辑性强，联系紧密，从几个方面论证了自己的职业理想及理想职业，从自己小时候的理想到如今的理想转变，体现了自身的价值取向，并肯定认准一个目标就要为之奋斗的必要性，以及要有持之以恒的精神和良好的心态。同时说明选择职业要根据自己的兴趣爱好，选择自己喜欢的职业显得更为重要。

虽论述的方面较多，但是给人一种层次感，语言运用也较准确，符合议论文的要求。

（摘自宝应职业教育中心校网站 作者：翟晶晶 指导老师：鲁宁娟）

**案例分析：**一个人过去或现在的情况并不重要，重要的是他将来想要获得什么成就。除非他对未来有理想，否则就做不出什么大事来。同学们在面临人生的重要抉择时，如果没有正确的理想支配，就容易走弯路，甚至犯错误。在走出校门、踏上社会、选择职业及成就事业的过程中，同样需要有正确的职业理想和职业观念的支配。有了正确的职业理想和职业观念，人就有了动力，就能自觉遵守职业道德、职业纪律，主动适应职业需要，不断提高自身素质，在事业上有所成就。

### 2.3.1 理想与职业理想

#### 1. 理想及其作用

理想包含三个基本要素：一是社会生活发展的现实可能性；二是人们对未来的向往和追求；三是人们对社会生活发展前景的形象化构想。这三个要素分别体现了人们的认识、意志和情感，即真、善、美的三个方面。理想是这三个方面的有机统一，缺一不可。



职业理想是成功的基础

理想有社会理想、道德理想、职业理想和生活理想之分，但无论哪一种理想，都是人类社会实践的产物，必然随着人类社会实践的发展而发展，构成人类特有的一种精神现象，在其发展的过程中也必然受到时代、历史和环境的制约。

不同的理想，反映了人们的不同需要、不同利益和不同要求，因而对社会和人生的作用也是各不相同的。但就一般意义来说，符合客观事物发展的理想，都具有以下四个作用。

第一，指引作用。俄国著名作家列夫·托尔斯泰说过：“理想是指路的明灯，没有理想，就没有坚定的方向，而没有方向，就没有生活。”可见，理想对一个人的人生道路和奋斗目标具有非常重要的指引作用。

第二，推动作用。《钢铁是怎样炼成的》的作者奥斯特洛夫斯基，形象地把理想比做人心上的“发动机”，有了这个“发动机”，人就有了奋发进取的巨大动力，就能推动人去奋斗，增强战胜各种困难的信心和力量。一个人有了远大的理想，就有了前进的动力和源泉，就能推动自己为实现远大的理想而勇往直前。

第三，示范作用。理想的示范作用是指理想的人格或成功的理想为人们树立了学习榜样。一个人在确定自己的理想时，往往表现为对某一理想人格的崇拜和敬仰，以至于模仿、效法被崇拜者的道德品质、行为风格等。敬爱的周恩来总理用他光辉的一生实践了“鞠躬尽瘁，死而后已”的宏伟誓言，成为世人永远学习的榜样。焦裕禄、孔繁森、雷锋、徐虎、李素丽等先进人物的理想同样也为我们树立了学习的榜样。

第四，支柱作用。一个人一旦树立了远大的理想，在精神上就有了支撑，就有了坚强的意志。有了这样的精神支柱，在实现理想的过程中，不论遇到多大的困难和挫折，不论遇到多少艰难险阻，都能做到坚持不懈，百折不挠，一往无前，甚至不惜牺牲自己的生命。

## 2. 职业理想及其作用



### 名词点击

职业理想是人生理想的重要组成部分，是人们对未来职业的向往和追求。职业理想包括工作部门、工作种类和工作成就三个方面。

职业理想是社会发展的产物，是随着生产力的发展和社会分工的出现而逐步产生和发展起来的，它决定着人们在职业活动中的事业心和责任感。职业理想是成就事业、推动社会进步的精神力量，而成就事业是实现职业理想的桥梁，是职业理想付诸行动的具体实践。

立志是一件很重要的事情。工作随着志向走，成功随着工作来，这是一定的规律。

立志、工作、成功，是人类活动的三大要素。立志是人类活动的大门，工作是登堂入室的旅程，这旅程的尽头就有成功在等待着，来庆祝你努力的结果。

——法国近代微生物学家 巴斯德

因此，我们每一个人都应该根据时代及社会发展的要求，并结合自身的知识、能力、素质等实际情况，树立合适的、正确的职业理想，并在未来的职业生涯中付诸行动，为社会做出应有的贡献。

职业理想具有如下三个方面的作用。

(1) 职业理想是职业选择的向导。由于职业理想是人们对未来职业的向往，一个人一旦确立了科学的职业理想，就应当朝着实现这一理想的方向去努力。而为了实现自己的职业理想，首先必须选择一个与之相适应的职业，这个职业可以是所从之业，也可以是所创之业，否则，职业理想就无法或者很难得到实现。因此，青年学生在进行职业选择时，其职业理想将起到非常重要的导向作用。

(2) 职业理想是取得职业成功的推动力。由于职业理想是人们对未来职业的追求，它不仅包括了工作的部门、工作的种类，还包括了工作的成就。无论是从业，还是创业，每个人都有自己的职业理想。为了实现自己的职业理想，从学生时代起，就必须积极进行相关知识的积累和相关能力的培养，为选择自己理想中的职业做准备。走上职业岗位后，还要能够利用自己所学的知识 and 所掌握的能力，努力地、创造性地做好岗位工作，力争取得优异的工作成绩，并最终取得职业成功。

(3) 职业理想是事业成功的精神支柱。职业理想是成就事业、推动社会进步的精神力量，有了这样的精神力量，无论是在职业准备、职业选择还是在就业或创业的过程中，无论遇到什么样的困难，无论遇到什么样的曲折，都会朝着已经确立的职业目标前进，直到取得事业上的成功。

### 2.3.2 如何树立正确的职业理想



#### 案例点击

江苏省无锡市某职业院校宾馆服务专业学生小朱，从孩童时代起就有一个梦——要用充满爱心和真情的声音照亮生命的春天，在她幼小的心灵中，有追求“诗”与“歌”、创造艺术美的理想。因此，她在学生时代就善于写作，勤于写作，担任了学校文学社的社长，创办了“学校文学社联谊会”，创办和主持过多次颇有影响的校际文学联谊活动。她有天赋，又十分投入，她那令人羡慕的口才，她那情意横溢的文学才华，给学校师生留下了难以忘怀的印象。

1989年,小朱毕业后分配到无锡市一家二星级宾馆当服务员。来到二星级宾馆工作后,小朱对艺术的执著追求矢志不渝,尽管服务员的工作琐碎繁杂,一天打扫十几个房间已经很累很累,但她始终不忘看书学习,闲则跑遍书店,忙则挑灯夜读,喜欢动笔的她,还不时把服务工作中的所见所闻所感,写成新闻通讯、散文随笔投稿。有一次,市级机关组织演讲比赛,小朱代表宾馆参赛,面对众多志在必得的高手,这位貌不惊人的服务员,居然力挫群雄,一举夺得了冠军。

后来,小朱被提升为总经理助理,先进工作者的光荣榜上,年年闪耀着她的名字。1992年2月,小朱光荣地出席了江苏省第十届团代会。1993年5月,她又作为无锡市的五位代表之一,去北京出席了全国共青团第十三次代表大会。1994年,无锡市组队参加东方电视台“江浙沪城市《快乐大转盘》”节目的摄制工作,经过多轮比赛,小朱选入无锡队。她与其他两位队友通力协作,使节目一举成功。同时,她还因处处为别人着想,热心公益事业,成为摄制组人见人爱的姑娘,节目主持人更是赞她“镜头后比镜头前更美!”此后,小朱在上海台、无锡台频频亮相,又被无锡广播电台聘为业余主持人,主持一档“古典音乐”节目。从宾馆下班后,她又经常踏着暮色匆匆赶到电台,戴上耳机,让一串串音符构成的旋律穿过宁静的夜空撞击听众的耳膜,让一首首老歌、一段段旧曲解开听众尘封已久的心结。在古典音乐营造的浪漫气息的艺术情调下,小朱也将其思想放飞——她对音乐的理解和评述恰到好处,往往令人拍案叫绝。

终于,1995年6月,能采、能编、能播,又擅长“脱口秀”,且充满童心和爱心的小朱,被正式调到无锡广播中心交通台,负责主持少儿节目《小百灵》。她不仅以敏捷的思维、准确的表达、灵活的现场反应、全面的文化素养引人注目,更以她发自肺腑的真情实感给人以无穷的感染,她把创新与激情熔于一炉,认真创作《小百灵》节目,恰到好处地反映“小天使”的喜怒哀乐、兴趣爱好,切切实实关注着蓝天下每一个孩子的权益,说出了小听众的向往和追求。不久,《小百灵》节目被共青团江苏省委、江苏省广播电视厅联合授予“优秀青少年维权岗”称号,成为无锡市唯一获此殊荣的新闻媒体。

小朱正是在生活中自立,从职业岗位上起步,一个台阶、一个台阶地走上了节目主持人的位置,圆了她艺术创作的梦,实现了自己的职业理想。

**案例分析:**由上述案例可以看出,正确的职业理想要建立在社会理想的基础之上,建立在对自己、对社会的正确认识之上,建立在正确的人生观、价值观和职业观之上,并始终植根于社会需要的土壤之中,将自己的知识、能力、素质与社会需要紧密结合在一起,否则很难实现自己的职业理想。

要树立正确的职业理想,必须做到如下几点。

### 1. 全面地认识自己

俗话说:知己知彼,百战不殆。要树立正确的职业理想,首先必须全面地认识自己。一要全面认识自己的生理特点,主要包括性别、身高、体重、视力、健康状况、体质和相貌。二要全面认识自己的心理特点,主要包括兴趣、能力、气质和性格特点、人格类型以及道德品质。三要全面认识自己的学习水平和将来可能达到的状态。四要正确认识自己的

身心特点、学识能力与未来职业需要之间的差距。要在全面认识自己的基础上，结合自己的发展潜力，对自己进行合理的定位。只有这样，才能制订出一个适合自己特点的、切实可行的奋斗目标，才能确立一个可以实现的职业理想。

## 2. 全面地了解社会、了解职业

树立正确的职业理想，要全面、科学地了解社会、了解职业。一要了解党和国家的路线、方针、政策；二要了解我国社会的经济构成及其发展状况；三要了解我国的基本国情；四要了解各地区的产业结构、行业结构和职业结构；五要了解各种产业、行业和职业对职工共同的基本要求和不同的具体要求；六要了解自己所学专业所对应的职业群，以及该职业群在社会主义建设中的地位和作用；七要了解该职业群中各种职业的社会价值、工作性质、工作条件、工作待遇、从业人员的发展前途，以及该职业群中各种职业对人员的素质要求，包括学历、专业、性别、智力、体力、性格等方面的要求；八要了解社会对人才的总的需求情况，以及当年毕业生的就业政策。只有全面、科学地了解了社会、了解了职业，才能使自己所确立的职业理想符合社会的要求。理想再好，如果不符合社会要求，就不可能得到实现。

## 3. 树立正确的人生观



### 名词点击

人生观是人们对于人生目的和人生意义的根本看法和根本态度。

不同的人生观会产生对人生的不同看法和不同态度，从而会导致人们选择不同的人生道路。正确的人生观会产生正确的职业理想，错误的人生观则会产生错误的职业理想。因此，青年学生要根据时代的要求，根据社会发展的要求，不断提高自己的思想素质、文化素质和能力素质，不断地完善自我，做到自尊、自爱、自强，树立正确的价值观、苦乐观、幸福观、荣辱观，进而树立为人民服务的正确人生观。

一个人的价值，应该看他贡献什么，而不应当看他取得什么。

——德国科学家 爱因斯坦

## 4. 树立正确的职业观



### 名词点击

职业观是人们对选择职业与从事职业所持的基本观点和基本态度，是理想在职业问题上的反映，是人生观的重要组成部分。

职业观具有三个基本要素：一是维持生活，二是发展个性，三是承担社会义务。在三个基本要素中哪一个要素占主导地位，将决定一个人职业观的类型与层次。正确的职业观把三个基本要素统一起来，以承担社会义务作为主导方向。由此可见，有不同的职业观，就有不同的职业理想。俗话说：“没有没出息的职业，只有没出息的人。”20世纪50年代，

刘少奇同志在接见全国劳动模范、北京市掏粪工人时传祥时，握着他的手说：“虽然我是国家主席，你是普通工人，但只是分工不同，我们都是人民的勤务员，都在为人民服务。”

因此，我们在选择职业时，要从社会需要和个人职业的适应性上考虑，将社会需要放在首位，尤其是当个人职业愿望与社会职业需要发生矛盾时，要能够正确处理国家和个人之间的关系，个人的利益服从国家和人民的利益。我们要树立在平凡的岗位上、在基层、在第一线建功立业的职业观，树立热爱劳动、艰苦创业的职业观，树立热爱专业、热爱本职工作的职业观，树立以为人民、为社会做贡献为荣的职业观，把为人民、为社会做贡献作为职业的起点。一句话，只有树立了正确的职业观，才能树立远大的职业理想，才能使自己真正成为有理想、有道德、有文化、有纪律的社会主义劳动者。

我宁可做人类中有梦想和有完成梦想的愿望的、最渺小的人，而不愿做一个最伟大的、无梦想、无愿望的人。

——黎巴嫩著名诗人、作家、画家 纪伯伦



## 本章小结

在我们了解自己的职业兴趣、确立职业理想之前，必须首先弄清楚相关职业常识、职业兴趣、职业理想等理论知识。通过本章的学习，我们对职业的含义、职业的分类、职业的发展、职业兴趣、职业理想等方面的基本内容有了一定的了解，也对职业兴趣、职业理想与职业选择的关系有所认识。从现在开始，我们要正确地认识自己，认识社会，认识职业，培养良好的职业兴趣，树立正确的职业理想与职业观念，为将来正确地进行职业选择做好智力、能力、心理等各方面的准备。

人生发展的目标是通过职业理想来确立，并最终通过职业理想来实现的。俄国的托尔斯泰曾说过：“理想是指路的明灯，没有理想，就没有坚定的方向，而没有方向，就没有生活。”我们在现阶段的学习生活中已经深切地感受到，一旦学习目的不明确，学习的热情就会低落，就没有了学习兴趣，学习的效果就不明显。因此，有了明确的、切合实际的职业理想，再经过努力奋斗，人生发展目标必然会实现。



## 问题探究

### 一、测试你的职业兴趣类型是什么

评估自己最喜欢的职业类型。开始自己的职业规划吧，选择适合自己的职业，你会更幸福。通过以下这道题目的选择，测试你最喜欢的职业类型，你可以看到你适合向哪方面发展。

问：如果有机会让你到以下六个岛屿旅游，不用考虑费用等问题，你最想去的是哪一个？

A. 美丽浪漫的岛屿。岛上充满了美术馆、音乐厅，弥漫着浓厚的艺术文化气息。同时，当地的居民还保留了传统的舞蹈、音乐与绘画，许多文艺界的朋友都喜欢来这里找寻灵感。



B. 深思冥想的岛屿。岛上人迹较少，建筑物多僻处一隅，平畴绿野，适合夜观星象。岛上有多处天文馆、科技馆以及科学图书馆。岛上居民喜好沉思、追求真知，喜欢和来自各地的哲学家、科学家、心理学家交换心得。

C. 现代、井然的岛屿。岛上建筑十分现代化，是进步的都市形态，以完善的户政管理、地政管理、金融管理见长。岛民个性冷静保守，处事有条不紊，善于组织规划。

D. 自然原始的岛屿。岛上保留有热带的原始植物，自然生态保持得很好，也有相当规模的动物园、植物园、水族馆。岛上居民以手工见长，自己种植花果蔬菜，修缮房屋，打造器物，制作工具。

E. 温暖友善的岛屿。岛上居民个性温和、十分友善、乐于助人，社区均自成一个密切互动的服务网络，人们互助合作，重视教育，弦歌不辍，充满人文气息。

F. 显赫富庶的岛屿。岛上的居民热情豪爽，善于企业经营和贸易。岛上的经济高度发展，处处是高级饭店、俱乐部、高尔夫球场。来往者多是企业家、经理人、政治家、律师等，岛上衣香鬓影，夜夜笙歌。

## 二、测试你对事业有什么期望

题目：你最希望在公园里看到什么样有意思的建筑物？

1. 童话式的糖果屋
2. 度假疗养幽静的木屋
3. 有牛有羊的牧场
4. 人文气息的庙宇
5. 豪华独栋的别墅

答案：

第一题的测试结果倾向。

选择 A 岛。

类型：艺术型（Artistic）。

喜欢的活动：创造，喜欢自我表达，喜欢写作、音乐、艺术和戏剧。

喜欢的职业：作家、艺术家、音乐家、诗人、漫画家、演员、戏剧导演、作曲家、乐队指挥和室内装潢人员。

选择 B 岛。

类型：研究型（Investigative）。

喜欢的活动：处理信息（观点、理论），喜欢探索和研究那些需要分析、思考的抽象问题，喜欢独立工作。

喜欢的职业：实验室工作人员、生物学家、化学家、社会学家、工程师、物理学家和程序设计员。

选择 C 岛。

类型：事务型（Conventional）。

喜欢的活动：组织和处理数据，喜欢固定的、有秩序的工作或活动，希望确切地知道



工作的要求和标准。愿意在一个大的机构中处于从属地位。

喜欢的职业：会计师、银行出纳、书记员、行政助理、秘书、档案文书、税务专家和计算机操作员。

选择 D 岛。

类型：实用型（Realistic）。

喜欢的活动：愿意从事事务性的工作，喜欢户外活动或操作机器，而不喜欢在办公室工作。

喜欢的职业：制造业、渔业、野外生活管理业、技术贸易业、机械业、农业、技术、林业、特种工程师和军事工作。

选择 E 岛。

类型：社会型（Social）。

喜欢的活动：帮助别人，喜欢与人合作，热情关心他人的幸福，愿意帮助别人解决困难。

喜欢的职业：教师、社会工作者、牧师、心理咨询师、服务性行业人员。

选择 F 岛。

类型：企业型（Enterprising）。

喜欢的活动：喜欢领导和影响别人，或为了达到个人或组织的目的而善于说服别人，希望成就一番事业。

喜欢的职业：商业管理、律师、政治运动领袖、营销人员、市场或销售经理、公关人员、采购员、投资商、电视制片人和保险代理人。

第二题的测试结果倾向。

1. 选“童话式的糖果屋”。

你未必不切实际，但你有时会有逃脱现实的渴望，与其说你期待在事业上有所成就，不如说你更希望有一个人，能成全你、了解你。

2. 选“度假疗养幽静的木屋”。

你对物质的享受其实并不那么留恋，物质不过是你实现心灵的用具罢了。你在事业上对自己会有“做什么就要像什么”的期许。

3. 选“有牛有羊的牧场”。

你是一个能够同时兼顾事业的理想与家庭幸福美满的人。对你而言，事业与家庭有一项不完满，都是莫大的缺憾。

4. 选“人文气息的庙宇”。

你的事业将不会循着前人铺好的规则走，你的内在风格独特，在事业上将有一番不同于社会现状的作为。

5. 选“豪华独栋的别墅”。

你对事业有一番期许，理想高远，希望自己能达到一定的社会地位，另外你也希望自己的经济能力能够同样高人一等。

## 方法指导

### 一、学习内容和要点

1. 了解职业与职业分类的知识，理解职业对劳动者的意义。
2. 了解兴趣与职业兴趣的内涵，理解职业兴趣的作用和意义，把握如何培养职业兴趣以及如何根据职业兴趣选择职业。
3. 了解理想与职业理想的内涵，理解职业理想对职业的作用，把握树立职业理想的方法。

### 二、学习方法

本章内容较多，理论性强，如果不注意学习方法，将很难真正达到良好的学习效果。

首先是要处理好“死”与“活”的关系，“死”指的是基本概念和基本原理，是死的知识，一定要准确全面把握；“活”指要能够联系实际，进行活学活用，这就要求我们走出知识内容的小圈子，尽一切可能将所学理论和现实生活相联系，要对职业、职业分类、职业兴趣、职业理想等问题充满兴趣，主动地去感知知识，研究知识，而不是被动地去背知识。相信知识获得的同时，乐趣的获得也会成为一种必然。因为本章内容较多，因此我们要学会读书，把厚书读薄。在读书的过程中掌握“不动笔墨不读书，不理解把握不读书”两个基本原则，二者合而为一，具体体现在：用笔勾画在书本上。凡是勾了的就要去识记、去理解、去把握，以此提高学习效率。

其次，要提高阅读速度和阅读质量。

最后，同学们要学会做读书笔记。不仅要重点知识做记录，而且还要学会查阅资料，适时补充，做到在学习中既动手更动脑，动脑是为了更好地动手。

### 三、学习要求

1. 要在责任心的驱使下去学习、理解和把握。
2. 要学会运用理论联系实际的方法，将所学知识与自己的择业就业相联系起来。
3. 要学会在测试中全面了解自己，根据自己的兴趣和理想去择业、去就业、去创业。



## 知识与实践

一、组织开展社会调查，了解本地区产业结构情况及其发展前景，了解与所学专业相关的职业群的情况。

二、联系实际，填写下表：

所学专业	
父母对我的期望	
我自己的愿望	
职业兴趣	我所学专业对应的职业对从业者兴趣的要求



续表

职业兴趣	我的职业兴趣特点	
	有何差距及其原因	
职业性格	我所学专业对应的职业对从业者性格的要求	
	我的职业性格特点	
	有何差距及其原因	
职业能力	我所学专业对应的职业对从业者能力的要求	
	我的职业能力特点	
	有何差距及其原因	
我的职业理想		

三、结合所学专业，谈谈如何培养良好的职业兴趣，如何树立正确的职业理想。



### 阅读链接

**导读：**多次获得世界冠军，为了北京奥运会仍然每天训练 6~7 小时，至少跳 200 个动作，从周一到周日，几乎全年不休息。是什么动力支撑着自己？她是谁？

用她的话说：因为喜欢，才会投入、才会愿意付出。

#### 郭晶晶：赢在职业兴趣

2008 年 8 月 17 日，北京奥运会女子 3 米跳板跳水决赛在国家游泳中心“水立方”进行。“跳水皇后”郭晶晶以总分 415.35 分的高分成功卫冕，为中国代表团赢得第 35 枚金牌，这是她在本届奥运会上收获的第 2 枚金牌。作为一名老运动员，郭晶晶承受着长年伤痛的困扰，在一次次大型比赛中取得了如此辉煌的骄人战绩，是什么让她征战赛场多年却依然保持着良好的业绩？她成功的背后又有什么经历和特质？带着这些疑问，《职业》杂志资深记者李黄珍，特邀职业生涯管理权威机构向阳生涯首席职业规划师洪向阳先生，对“跳水皇后”郭晶晶的职场经历、成功与失败、挫折与挑战，从不同的角度进行剖析、点评以及引申，希望给大家以启迪和感悟。

作为国内现役运动员的代表，郭晶晶是跳水“梦之队”的领军人物，曾多次获得世界冠军。然而，辉煌的背后是她一步步走过的荆棘之路。5 岁练跳水，15 岁首次参加奥运会一无所获，1998 年参加世锦赛，仅获女子 3 米跳板亚军，在之后的几年赛事中，她始终与奥运会冠军宝座失之交臂，其中包括悉尼奥运会 3 米跳板单人、双人亚军。

巨大的压力，残酷的现实，并没有让她意志消沉、打退堂鼓。相反，基于对跳水运动的喜爱，她以坚韧的毅力和不服输的信心，加之更为艰苦的训练坚持着。2004 年，她终于从雅典奥运会拿回 2 枚金牌。如今，早可以光荣隐退的她，仍在向 2008 奥运冠军冲刺，本届奥运会上她获得了 2 枚沉甸甸的金牌，演绎了一出完美的落幕。

是什么动力在一路支撑着自己？郭晶晶说：“因为喜欢，才会投入，才会愿意付出。”为在北京奥运会上展现那完美的一跳，她无怨无悔。

成功的背后是郭晶晶一路走过的荆棘之路，我们寻找她动力的源泉，可以看到，对跳水的热爱是支持着她战胜种种艰辛、勇往直前的中流砥柱。做自己所热爱的、热爱自己所做的，对于职场人士的生涯发展有着怎样的意义？

### 做己所爱，爱己所做

郭晶晶在跳板上的成功，是职业与兴趣结合的最佳体现。她喜欢跳水这项运动，为了实现那完美一跳而不停地去修正肢体、动作，不断地在重复练习中改进不足，缔造完美。用她的话说，“正因为喜欢，才会投入、才会愿意付出。”她具备跳水运动员的先天素质，又有国家队软硬件的优势，在这片成长的沃土，对于郭晶晶来说，只要发挥得好，出成绩是迟早的事。

由此可见，兴趣对职业发展的影响是事业是否能走向真正成功的重要决定因素。因为对职业的兴趣，在工作过程中，很容易投入，并享受过程，容易出成绩，即使遇到不如意或挫败也能坚持下去，并快速调整心态。

但并不是所有人自身的职业兴趣与他所具备的职业能力是相同的。有些人喜欢将自己的兴趣认为是自己的职业能力，要知道对某一特定职业有兴趣并不意味着一定能干好这个职业，只有在对某一职业感兴趣并达到该职业所要求的技能时，才能做好工作取得成功。职场上真正能像郭晶晶那样将职业与兴趣两者兼顾的并不多，绝大部分人可能因为职业需要，相当长时间内从事与自己兴趣完全相悖的工作。这时我们需要从两方面考虑：一、目前的工作对未来的发展有很大的帮助，且个人能力也能得到同步提升，选择跳槽得不到当前的优越待遇；二、这份工作已经无法忍受，没有工作激情，缺乏工作效率，无法获得提升，等同于浪费时间。如果是前者，请珍惜岗位，继续加油工作，从中获得更多的成长。如果是后者，建议尽快为自己做一个职业规划，找出自己的优势、特长、兴趣所在，为自己设定一个职业目标，获得职业发展新突破。

其实不管是哪一种选择，职业兴趣就是一个探索的过程，是对自己能力、需要和价值观更深入认识的过程。兴趣是成功的奠基石，对职业的兴趣能让自己全身心地投入工作中，不计较得失，更能忍受成功前的寂寞，加快职业生涯发展的步伐。

**评析：**不管自己将来要担当什么职场角色，做自己喜欢的事，做自己真正感兴趣的事，会使我们在职业发展上取得更好的成绩。

## 第 3 章

# 公民道德与职业道德

——“德才兼备，德为先”





## 导语

德高才能行远。作为承担就业前岗位培训的职业教育来说，其教育对象的行为举止是否规范，道德品质是否高尚，就显得更为重要。

有些同学经常表现为情绪多变，意志品质培养的自觉性不均衡；有些同学还不能正确评价自我，或自高自大，或自卑自贱。由于个人理想、信念、人生观的差异，造成部分同学学习动机复杂多样，如把能否赚钱作为求职的标准，导致人生价值观的现实化、世俗化，甚至有逆向发展的现象，这样的人有时会凭一时的情绪冲动来决定取舍，容易不自觉地接受一些腐朽意识和错误思想。

面对这些情况，我们应该根据自身的特点，从成人意识、职业意识及公民意识的培养入手，摆正索取与回报，成才与成人的关系，将公民道德素质的培育渗透到我们平时的生活学习实践中，卓有成效地提升我们的道德素质，成为有所作为的“四有”公民。



## 案例点击

### “蓝领”坐标孔祥瑞

孔祥瑞，新时期知识型产业工人。先后多次被评为天津市立功先进个人，先后荣获天津市劳动模范、天津市特等劳动模范、全国“五一”劳动奖章、全国劳动模范、全国优秀共产党员等称号。他把全部精力倾注在港口建设发展上，放弃了多次学习深造的机会，始终坚持在实践中学习，在实践中提高，潜心钻研，积极进取，学习先进技术，勇于创新实践，由一名技术工人成长为“蓝领专家”。

### 勤奋学习成习惯

全世界的门机，没有我不会开的。——孔祥瑞语

34年前，17岁的孔祥瑞来到天津港，从师技术能人、天津市劳动模范金贵林的门下。如今，金师傅早已退休，每当金师傅谈起孔祥瑞，就有说不完的话。“小孔这孩子，一见面就觉得挺机灵的，人嘛，又长得帅，更让人喜欢的就是他那好学的劲儿。”

当年的天津港条件比较差，孔祥瑞离家又远，再加上师傅要求严，脾气大，一开始他有些发憊，有时还会闹点情绪。但是严格归严格，金师傅还是给了他很多鼓励。他总对孔祥瑞说：“咱无论到哪里都得有点本事，学点技术比什么都强。艺不压身，出了问题，自己会解决，就不用求人。”就这样，孔祥瑞一颗不安定的心被师长的真情打动，开始认真地思考自己的前途。

孔祥瑞知道操作门机是当时码头上最复杂、最有技术含量的活，金师傅是当时万里挑一的好手，跟着师傅学，一定能把技术练好。于是，孔祥瑞暗下决心，要把门机琢磨个透。从那以后，金师傅发现这个徒弟的口袋里总是装着一个小本子，每



孔祥瑞和工友一起技术革新

次他给大家讲技术问题，这个徒弟都会记录下来，然后回去温习。久而久之，孔祥瑞养成了随时向别人虚心请教的习惯。正是凭着这样一股勤奋的钻研劲，孔祥瑞的技术越来越娴熟。

如今的孔祥瑞可以豪迈地说：“世界上的门机，没有我不会开的！”

### 言传身教成传统

在天津港，每名工人都有属于自己的舞台。——孔祥瑞语

徒弟爱学，师傅肯教，今天的孔祥瑞在培养年轻的技术员工时言传身教，率先垂范，如今，他的徒弟康建桥也是一名技术革新能手。

从大学毕业后，康建桥就来到天津港。一到这里，他主动请求到孔队长麾下工作。作为队里唯一的大学生，他可是个“香饽饽”，队长对他照顾有加，每每出现问题，孔队长都要把他叫上一一起去排查。慢慢地，作为队里唯一科班出身的“知识分子”，强烈的优越感使得康建桥越发年轻气盛。每当大家谈到门机改进时，他都坚持说门机技术已发展得相当成熟，对它再进行改造是十分困难的。

但是，一次“油泵反装案”使他不得不佩服孔祥瑞的技术。当时，一艘大船急等着装货，可节骨眼上，门机却出现了问题。情况紧急，孔师傅又不在，康建桥只得独立主持修理。他认为这是个大展身手的好机会，但不管怎么努力，折腾了整整四个小时，他硬是没有修好。眼瞅着再耽搁就要影响开船时间，紧要关头孔祥瑞正好赶回来了，上手不到十分钟，问题就解决了。站在一旁的康建桥“傻”了。孔祥瑞拍拍他的肩膀，轻描淡写地说：“这个问题，我以前也遇到过。”忽然间，康建桥明白了大伙儿为什么由衷地佩服孔祥瑞，那是因为他能够迅速解决工作中出现的难题，这才叫真本事。从此，他心悦诚服，虚心向队长请教。孔祥瑞也将浑身解数一一传授。

孔祥瑞在队里不但教技术，而且善于做思想工作。在孔队长的悉心培养下，康建桥技术越来越精，凭借扎实的理论知识和专业的英语水平，他翻译了大量的国外资料。他还把这些先进的技术和国外新的研究成果讲给新老工友听，分享自己的心得，使整个团队一起进步。现在的康建桥已成长为一名优秀的技术骨干，并获得了劳模称号。

### 帮助别人成习惯

危险面前我先上，技术难题不服输，队友之间重情意。——孔祥瑞语

队里的许多同志都知道孔队长经常说的一句话——“危险面前我先上，技术难题不服输，队友之间重情意。”由于经历了太多的艰辛，孔祥瑞最能深切地理解家境困难的工友们。对他们的关心和照顾，孔祥瑞总是无微不至。

**案例分析：**孔祥瑞是伴随着天津港的发展而成长起来的工人专家。在他的身上体现了中国工人阶级的优良的道德传统和鲜明的时代精神，这种精神是天津港的精神财富。我们要学习他爱岗敬业的奉献精神，刻苦钻研的进取精神，敢为人先的创新精神。我们每一个公民只有在日常生活、工作、学习中树立正确的人生观、价值观、荣辱观、得失观，才能不断提高自身的道德素质，强化职业道德素质，才能建立一个和谐进取的团队。

《公民道德建设实施纲要》中明确指出，公民道德建设必须以社会公德、职业道德、



家庭美德为着力点。职业道德是所有从业人员在职业活动中应该遵循的行为准则，涵盖了从业人员与服务对象、职业与职工、职业与职业之间的关系。随着现代社会分工的发展和专业化程度的增强，市场竞争日趋激烈，整个社会对从业人员职业观念、职业态度、职业技能、职业纪律和职业作风的要求越来越高。要大力倡导以爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会为主要内容的职业道德，鼓励人们在工作中做一个好建设者。



### 相关链接

《公民道德建设实施纲要》(下称《纲要》)是中共中央 2001 年 9 月 20 日印发的，这是我们党在新世纪加强社会主义道德建设的纲领性文件，是我国思想道德建设、宣传思想工作和群众性精神文明建设的一件大事。

《纲要》在指导思想方面，提出了“一个牢固树立”、“一个大力提倡”，即在全民族牢固树立建设有中国特色社会主义的共同理想和正确的世界观、人生观、价值观，在全社会大力提倡“爱国守法、明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献”的基本道德规范；在方针原则方面，提出了“六个坚持”，即坚持社会主义道德建设与社会主义市场经济相适应、坚持继承优良传统与弘扬时代精神相结合、坚持尊重个人合法权益与承担社会责任相统一、坚持注重效率与维护社会公平相协调、坚持把先进性要求与广泛性要求结合起来、坚持道德教育与社会管理相配合；在主要内容方面，提出了“一个核心”、“一个原则”、“一个基本要求”和“一个着力点”，即社会主义道德建设要坚持以为人民服务为核心，以集体主义为原则，以爱祖国、爱人民、爱劳动、爱科学、爱社会主义为基本要求，以社会公德、职业道德、家庭美德为着力点；在方式方法上，提出了“四个教育环节”，即家庭、学校、机关、企事业单位和社会，“五类实践活动”，即以讲文明、树新风为主题的群众性精神文明创建活动，各种社会公益活动，学习先进典型活动，重要节日和纪念日庆祝纪念活动以及必要的礼仪礼节礼貌活动，“两大社会氛围”，即舆论氛围和文化艺术氛围，“三项保障条件”，即法律支持、政策导向和制度保障。

我们应以规范养成教育为基础，校正我们的行为习惯；以职业道德教育为主线，培植我们的道德情感；以社会实践活动为载体，提升我们的道德素质。

## 3.1 道德与公民道德

### 3.1.1 道德及其本质



#### 名词点击

**道德：**人类社会特有的现象，是人们为了调整在社会生活中，从事各种活动时所形成的复杂的社会关系的行为准则及规范的总和。

道德是靠社会舆论、传统习惯、教育和内心信念来维持的。它渗透于各种社会关系中，既是人们的行为应该遵循的原则和标准，又是对人们思想和行为进行评价的标准。

道德是一种普遍的社会现象。如家庭美德中的孝顺父母、赡养老人、协助父母做家务等；社会公德中的尊敬他人、礼貌待人、爱护环境、爱惜公物等；职业道德中的敬业奉献、诚实守信等。

我深信只有有道德的公民才能向自己的祖国致以可被接受的敬礼。

——法国著名思想家 卢梭



道德与不道德行为

道德又是一种特殊的规范。它以传统习俗等形式在社会生活中确定下来，通过社会舆论、人们的内心信念、社会的教育与典型示范等方式来达到约束人们行为、调节人们关系的作用。例如学校开展的“你扔我捡”“学雷锋做好事”活动以及南京市开展的“文明从细微处做起”活动、“南京好市民”评选活动、“万朵鲜花送雷锋”活动都在约束、调整、规范人们的言行举止。

道德更是一种行为。作为职业院校的学生，要在实践中认识自我、完善自我，不断加强自我良好的道德行为训练，这就是我们常说的“养”。职业院校的学生应该通过良好道德习惯的培养，将道德知识和标准逐渐内化为品德素质，外化为日常生活乃至今后工作的道德行为。

孔子曰：“少成若天性，习惯成自然。”说的就是从小培养怎样的习惯，习久成性，就会形成怎样的品性。古希腊的哲人也认为：“德是表现在行为上的习惯，德只能在习惯或制约中寻求”。一旦习惯养成，就会“不虑而行”，自觉地使自己的行为符合社会的道德要求。

道德素质养成的最佳时期是未成年时期，这是因为未成年人正处于身心发育的成长时期，正处在世界观、人生观、价值观形成的关键时期。未成年时期的生理、心理、思想等特点，使其思想品德具有极大的可塑性，在习惯还未形成或尚在形成时，通过接受正面教育、引导和养成训练，就能逐渐形成良好的道德素质。只有从小养成良好的道德素质，始终具备道德品质，我们才有可能成为德才兼备的社会有用之人。

### 3.1.2 道德与人生

人生在世，最重要的有两件事情；一件是学做人，另一件是学做事，只有先学会怎样做人才能谈怎样做事情，学会做人就是看你是否具备道德素质。

我们的祖先在几千年前就讲过“修身、齐家、治国、平天下”的古训，将“修身”放在第一位，这和“做事先做人”的道理是一致的。不管想干什么事，修身是前提，没有修身的铺垫，一切的理想和抱负都无异于空中楼阁。不学好做人，越想做好的事，越好似海

市蜃楼，遥不可及。

“做事先做人”不仅是一个处事原则问题，更是道德问题。人们生活环境中存在着两种“法”。第一种是国家的法律法规；第二种就是思想道德。当一个人缺乏道德观念的时候，就会产生不道德的行为。不道德行为的积累，会越来越受到外界舆论和自己良心的谴责，最后也有可能引起质变，受到法律的制裁。一个不会做人的人，永远不会完成任何高尚的理想和事业。

一个人的成功固然需要知识和智慧，然而对自己所从事的学习和工作如果没有极大的热情，没有持之以恒、艰苦奋斗的敬业精神，没有开拓、创新、进取的精神，即使再聪明的人也会与成功失之交臂的。一个人有德无才或有才无德的人都可能会四处碰壁，只有德才兼备才会畅通无阻。时代的弄潮儿不仅需要满腹经纶，而且也需要懂得人世间的常情，具有良好的教养、远大的目标以及强烈的开拓创新精神。只要你想成就一番大事业，就离不开道德情感、态度、意志、理想的帮助和支持，人生离不开道德。

因为道德是做人的根本。根本一坏，纵使你有一些学问和本领，也无甚用处。

——著名教育家 陶行知

一个人如果缺“德”，无论他有多渊博的知识，多强的能力，多高的水平，都不能称他为一个完善的人。一个人的形象是由无数的人生小事组成的，一件小事往往体现出一个人的整体素养和道德水平。

俗话说，做人要美，做事要精，立业先立德，做事先做人，做任何事情，都是从学做人开始的。如果连人都做不好，还谈何事业。

一个成功的企业也需要所有的员工具备良好的道德，没有任何一家企业愿意聘用懒惰、没有礼貌、纪律观念淡薄、心胸狭窄、奸猾狡诈、夸夸其谈、不务正业、毫无责任心和敬业精神的职员并委以重任。在日常生活中也没有人愿意与这样的人进行更多的交往，这种既无人缘也无职业道德品质的人要想成就一番大事业，无疑是痴人说梦。

因此，每位同学要努力做到：做人，要做好人，要好好做人，做优秀之人；做事，要做好事，要好好做事，做有益之事。做事先从做人开始，利人利己的事多做，损人利己的事不做，既损人又不利己的事绝对不做。这是做人的基本准则，也是做好事情的必要前提。

### 3.1.3 公民道德



#### 名词点击

**公民道德：**调整公民个人与社会、个人与国家、个人与他人的关系的行为准则和道德规范的总和。

**公民道德规范：**一个国家所有公民必须遵守和履行的道德规范的总和。包括道德核心、道德原则、道德的基本要求和一系列的道德规范。

众所周知，我们职业院校的部分学生情绪多变，意志品质的自觉性不够，也有一些同学不能正确评价自我，或自高自大，或自卑自贱。面对这些问题，我们应当把握自身的特

点,将公民道德教育渗透到我们平时的各种学习生活实践中。



### 相关链接

党的十六大报告提出:“认真贯彻公民道德建设实施纲要”,“加强社会公德、职业道德和家庭美德建设,特别要加强青少年的思想道德建设,引导人们在遵守基本行为准则的基础上,追求更高的思想道德目标”。

提高公民道德素质,接受学校教育是基础。我们必须紧紧抓住职业院校的这个教育阶段,抓好道德观念形成和发展的重要环节,通过家庭、学校、企业和社会等各方面,坚持不懈地接受公民道德教育,把建设有中国特色社会主义的思想观念和道德要求,不断灌输到我们的头脑之中,懂得什么是对的,什么是错的,什么是可以做的,什么是不应该做的,什么是必须提倡的,什么是坚决反对的。



### 相关链接

公民道德建设的主要目的,是提高公民的道德素质,养成公民的道德习惯,改善社会的道德风尚,推动社会主义经济的健康发展。因此,我们不仅要 will 公民道德 “20 个字基本规范” 牢记在心,而且要在生活、学习中实践公民道德,把公民道德的基本规范,内化为我们个人的道德意志和道德信念,形成真挚的道德感情,并按照道德规范的要求去行动。经过持之以恒的自我“养成”教育与训练,并通过潜移默化,把道德的基本要求,内化成为“人格”的一个部分,形成道德习惯,使之在面临各种道德选择的情况下,能够自觉地按照道德要求去行动。

职业院校的学生在接受素质教育的同时,还要遵循自身的身心发展和思想品德形成的规律,克服只说不动的弊端,加强自我校纪校规的约束,积极参加学校各种德育活动,包括适当的生产劳动和社会实践,增进我们对社会、对国情的认识 and 了解,增强社会责任感,在实践活动中养成公民道德习惯。

近些年来,机关、企事业单位的道德教育已经引起了社会各方面的高度重视。比如,正在不断深化的以职业道德教育为主要内容的行业文明创建活动和文明单位创建活动,就是被实践证明的一些行之有效的途径和方式。

作为即将走上工作岗位的职校生,一定要把道德的基本要求具体化为可操作、针对性强的道德规范;应当把职业道德作为岗前和岗位培训的重要内容,熟悉和了解与本职工作相关的道德规范,培养敬业精神;养成良好的职业习惯,遵守职业道德,为企业树立行业新风做出贡献。

### 3.1.4 社会主义荣辱观

古人云:“民无德不立,政无德不威”。有德,是修养,是文明,是基石;无德,是无信,是卑鄙,是自灭。由于金钱至上,拜金主义的泛滥,社会风气出现了许多问题,于是某些人内心深处的羞耻感和罪恶感逐渐淡化以致消失,没有了内疚感、忏悔感、负罪感。

“笑贫而不笑娼”，爱憎不分、是非不明、善恶不辨、荣辱颠倒，不以荣为荣，不以耻为耻。热爱祖国被视为“做作”，服务人民被视为“逞能”，崇尚科学被视为“书呆”，辛勤劳动被视为“无能”，团结互助被视为“虚假”，诚实守信被视为“古板”，遵纪守法被视为“迂腐”，艰苦奋斗被视为“老土”，这是多么的无知，多么的令人心酸！相反，危害祖国成了“斗士”，背离人民成了“本事”，愚昧无知成了“前卫”，好逸恶劳成了“潇洒”，损人利己成了“能耐”，见利忘义成了“聪明”，违法乱纪成了“勇敢”，骄奢淫逸成了“荣耀”，这又是多么的麻木，多么的令人发指！

荣辱观的缺失，对社会道德造成了巨大冲击，既损害了社会风气，也严重影响了经济社会的健康发展。胡锦涛总书记提出的“八荣八耻”切中时弊，简明扼要，通俗易懂，掷地有声，是一本高度概括、高度凝练的社会主义道德观、荣辱观的教科书。它既有对社会公德的要求，也有对个人品德的要求，既有对光荣传统继承和巩固的要求，也有对现代文明创造和发展的要求，既有对中国文明秉承的要求，也有对世界文明吸纳的要求，既有对不文明行为的摒弃要求，更有对文明行为的遵守要求。“八荣八耻”涵盖了爱国主义、集体主义和社会主义思想的丰富内容，是中国传统美德和时代精神的完美结合，是以爱国主义为核心的民族精神和以改革创新为核心的时代精神的鲜明表达。为公民道德建设树起了新的标杆，是新时期每个公民的荣辱标准、道德准则，更是每个公民的行为准则。



### 相关链接

2006年3月4日，胡锦涛总书记在参加全国政协十届四次会议民盟、民进界委员联组讨论时提出，要引导广大干部群众特别是青少年树立“八荣八耻”的社会主义荣辱观。胡锦涛总书记的重要论述概括精辟，内涵深邃，具有很强的民族性、时代性和实践性，体现了中华民族传统美德与时代精神的有机结合，体现了社会主义基本道德规范和社会风尚的本质要求，体现了社会主义价值观的鲜明导向，对推动形成良好社会风气，构建社会主义和谐社会具有重要意义。

### “八荣八耻”的主要内容

以热爱祖国为荣，以危害祖国为耻；以服务人民为荣，以背离人民为耻；  
以崇尚科学为荣，以愚昧无知为耻；以辛勤劳动为荣，以好逸恶劳为耻；  
以团结互助为荣，以损人利己为耻；以诚实守信为荣，以见利忘义为耻；  
以遵纪守法为荣，以违法乱纪为耻；以艰苦奋斗为荣，以骄奢淫逸为耻。

“不知荣辱乃不能成人”，这是千百年流传下来的珠玑名言。清晰、明确的是非界限是一个民族正气盎然、精神奋发的标志。一个时代有一个时代的精神风尚。只要“八荣八耻”在全社会蔚然成风，我们的民族就能够在思想道德建设上站在时代前列，引领时代风尚，推动时代进步。

春风化雨，润物无声。要树立新时期的道德观必须让“八荣八耻”走进我们的内心，融入自己的实际行动中。让我们从自己做起，从小事做起，加强自身修养，加强人格锤炼，为弘扬社会新风、促进社会文明而尽职尽责吧。让生命在闪耀中现出绚烂的光彩！

## 3.2 职业道德与职业道德规范

### 3.2.1 职业道德



#### 名词点击

**职业道德：**同人们的职业活动紧密联系的符合职业特点所要求的道德准则、道德情操与道德品质的总和，它既是对本职人员在职业活动中行为的要求，同时又是职业对社会所负的道德责任与义务。职业道德是社会上占主导地位的道德或阶级道德在职业生活中的具体体现，是人们在履行本职工作中所遵循的行为准则和规范的总和。

“百行以德为首”。陶行知认为“道德是做人的根本……没有道德的人，学问和本领愈大，就能为非作恶愈大”。由此可见，道德是从业人员参与职业活动的基础，道德与职业道德有着密切的关系。

行业尽管不同，天才的品德并无分别。

——巴尔扎克

#### 1. 职业道德是道德在职业活动领域中的具体体现



遵守职业道德基本规范

职业道德规定了从业人员在职业活动中的行为要求，体现了本行业对社会所承担的道德责任和道德义务。每一位从业人员都应该自觉遵守和忠实地履行自己的职责和义务，只有这样职业活动才能有正常的秩序，社会经济等各种活动才能健康发展，企业才能在市场竞争中树立良好的形象，个人才能在职业活动中实现自身价值。在 2005 年“三八”国际劳动妇女节之际，南京市妇联、市总工会分别命名南京长途汽车站李瑞班、东航江苏公司苏燕乘务示范班、沪宁高速公路南京收费站巾帼收费班、南京铁路分局 Z49/50、T65/66 次列车乘务组为“爱心天使”“白云天使”“微笑天使”和“温馨天使”，这些“天使”正是在职业活动中以自己的职业行为践行了职业道德规范，才能获得如此殊荣。

#### 2. 职业道德对企业、对个人的发展有重要作用

(1) 职业道德对企业发展的影响。

企业文化体现了企业精神，对企业的发展具有重要价值。而职业道德是企业文化的重

要组成部分，职业道德可以提高企业的凝聚力和竞争力。因此，员工职业道德的高低往往决定着一个企业的发展前途。



### 案例点击

在青岛海尔集团刚刚生产出滚筒洗衣机的时候，广东潮州有一位用户给海尔总裁张瑞敏写了一封信，说在广州看到有这种洗衣机，但是在潮州没有，希望张瑞敏能帮他弄一台。于是，张瑞敏派驻广州的一位员工把一台滚筒洗衣机通过出租车送到潮州去。当出租车行驶到离潮州还有两公里的地方时，因手续和证件不全，被检查站扣住了，最后把洗衣机从车上拿了下来。这个员工在路上截了许多车都没有成功，在 38℃ 的高温下，这位员工背着 75 公斤重的洗衣机，走了近 3 个小时才到用户家里。用户还一直埋怨他来得太晚。这位员工没有吭气，立即给这个用户安装好了洗衣机。徒步负重远距离将洗衣机送到用户家中，这充分体现了海尔员工守时守信的职业道德。

**案例分析：**海尔人的敬业精神和服务意识，使海尔集团在潮州地区获得了巨大的社会声誉，树立了企业良好的形象，为海尔集团成为国际知名企业打下了基础。

#### (2) 职业道德对个人发展的作用。

人总是要在一定的职业中工作生活，从事一定职业是人的需求，同时也是人全面发展的重要条件。一个人要想成就一定的事业，就不能没有职业道德，职业道德是一个人事业成功的重要条件。

### 3. 为人民服务是社会主义职业道德的核心

《中共中央关于社会主义精神文明建设若干重要问题的决议》中指出：“社会主义道德建设要以为人民服务为核心”。为人民服务是一切向人民负责，一切从人民利益出发的思想观点和行为准则，是社会主义职业道德的集中体现，是职业道德的灵魂。

尽管人们的职业不同，为人民服务的内容和方法也不同，但基本共同点都应该是关心人民、爱护人民、帮助人民，这是每个从业人员职业行为的出发点，也是各行各业职业活动的归宿。

为人民服务贯穿于职业道德的各条基本规范之中。《中共中央关于加强精神文明建设若干重要问题的决议》中指出：“大力倡导爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会的职业道德。”这集中体现着为人民服务的精神，是为人民服务的道德要求在职业生活中的具体化，是把为人民服务的精神融汇于职业生活。



### 相关链接

#### 道德规范

公民道德基本规范：爱国守法、明礼诚信、团结友善、勤俭自强、敬业奉献。

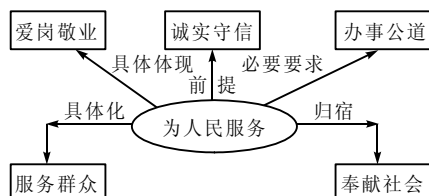
社会公德主要规范：文明礼貌、助人为乐、爱护公物、保护环境、遵纪守法。

职业道德的主要规范：爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会。

家庭美德的主要规范：尊老爱幼、男女平等、夫妻和睦、勤俭持家、邻里团结。

### 3.2.2 职业道德基本规范

职业道德基本规范是所有从事职业活动的人们必须遵守的基本职业行为准则。它包括爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会五条基本规范。



#### 1. 爱岗敬业

爱岗是指热爱工作岗位，热爱本职工作。它是对人们工作态度的一种普遍要求。一个人，一旦爱上了自己的职业，就能在平凡的岗位上做出不平凡的事业。敬业是指用一种严肃的态度对待工作，勤勤恳恳，兢兢业业，忠于职守，尽职尽责。爱岗敬业就是要求人们热爱本职工作，用一种恭敬严肃的态度对待工作。

爱岗敬业是为人民服务和集体主义精神的具体体现，是社会主义职业道德基本规范的基础，是从业者是否具有职业道德的首要标志。

爱岗敬业是服务社会、贡献力量的重要途径。人们要想有所成就，必须把职业不仅当做谋生的手段，而且更要把职业当做乐生的方式，把本职工作的岗位视为奉献社会的平台，在本职岗位上为社会创造财富，同时实现自我价值。

爱岗敬业是各行各业生存的根本。现代企业是一个严密的整体，各单位是一个有机的组织，只有人人热爱本职，恪尽职守，兢兢业业，发挥整体功能，才能产生经济效益和社会效益。



#### 案例点击

##### 节省一滴焊接剂

某青年在美国某石油公司工作，他的工作是巡视并确定石油罐盖有没有自动焊接好。石油罐被输送带移动到旋转台上，焊接剂便自动滴下，沿着盖子回转一圈，自动焊接作业就算结束。他发现罐子旋转一次，焊接剂滴落 39 滴。于是他在思考：如果能够将焊接剂减少一两滴，是否能够节省成本？经过一番努力，他终于研制出“38 滴焊接机”。虽然节省的只是一滴焊接剂，但每年却给公司节约了一亿美元。这个青年就是后来美国的石油大王——约翰·洛克菲勒。“节省一滴焊接剂”的敬业智慧改变了约翰·洛克菲勒的一生。

**案例分析：**正如新一代产业工人的楷模王涛所说：“虽然一个工人左右企业的能量不大，但如果每个人都在岗位上努力工作，奋发图强，那就能推动企业摆脱困境，走向兴旺！”

爱岗敬业能促进良好社会风气的形成。人人敬业，个个爱岗，表现出一种强烈的责任感，就会形成一种奋发向上的氛围，有利于社会文明的进步。





### 案例点击

邓建军是常州黑牡丹股份有限公司的一名青年技术工人，在他参加工作的十七年中，先后参与了 400 多个项目的技术改造，独立完成了 140 多个项目，仅其中一项就创造经济效益 3000 多万元，他带头创造发明的两项技术已经申请国家专利，填补了牛仔布制造业的国际空白，他用勤劳的双手，让外国专家发出“中国工人了不起”的赞叹。邓建军的可贵之处不仅在于具备了知识经济时代中国工人的智慧内核，同时还不折不扣地保留着老一辈无产阶级工人全心全意为人民服务的精神。他的身上集中了一流的才和一流的德。

**案例分析：**在邓建军事迹的感召下，千千万万个集学习、进取、实干于一体的邓建军式职工，正将自己的满腔热诚和聪明智慧汇聚成加快发展的合力，为推进“两个率先”、富民强国战略目标而激情创造、倾力奉献。

爱岗敬业就是要做到乐业、勤业、精业，这三者是相辅相成的。乐业是爱岗敬业的前提，是一种职业情感；勤业是爱岗敬业的保证，是一种优秀的工作态度；精业是爱岗敬业的条件，是一种执著的完美追求。

爱岗与敬业是相互联系在一起的。爱岗是敬业的基础，敬业是爱岗的具体表现，不爱岗就很难做到敬业，不敬业也很难说是真正的爱岗。爱岗敬业就是：干一行，爱一行，钻一行，精一行。

## 2. 诚实守信

诚实是人的一种道德品质。这种道德品质的显著特点是一个人在社会交往中不讲假话，有一说一，有二说二，不歪曲、篡改事实，不欺骗他人。守信，就是信守诺言，讲信誉，重信用，忠实履行自己承担的义务，“言必行，行必果”。

诚实守信是人们在职业活动中处理人与人之间关系的道德准则，是市场经济体制下人们在人际交往和经济活动中必须遵守的一项最基本的道德规范。

诚实守信不仅是为人处世的基本准则，也是一个单位从事经营活动的基本准则，更是从业人员对社会、对人民所承担的义务和职责。



### 案例点击

某食品加工工业公司经理张先生突然从化验鉴定报告单上发现，他们生产的食品配方中起保鲜作用的添加剂有毒。虽然毒性不大，但长期服用对身体有害。如果从配方中删除添加剂，会影响食品的保鲜程度，如果公布于众，会引起同行们强烈反对。权衡利弊后他毅然向社会宣布：防腐剂有毒，对身体有害。于是所有从事食品加工的老板联合起来，用一切手段向他反扑，指责他别有用心，打击别人，抬高自己，联合起来抵制其公司的产品，使该公司濒临倒闭。这场争论持续了四年之久，就在他近于倾家荡产时，其名声却家喻户晓，他得到了政府支持，产品也成了放心购买的热门货，在很短的时间里公司恢复了元气，规模扩大了两倍。

**案例分析：**诚实守信是各行各业的生存之道。事实表明，各行各业之间的竞争，最根本的是信誉和质量的竞争。一旦失去消费者或群众的信任，就失去了最根本的竞争力和最基本的立足点；反之，一旦深得消费者或群众的信任，将会取得不可估量的社会效益和可观的经济效益，使企业更好地立足市场、占领市场。

诚实守信是维系良好的市场经济秩序必不可少的道德准则。没有信用市场经济就不能健康有序地发展。

信用难得易失。费 10 年功夫积累的信用往往会由于一时的言行而失掉。

——日本著名作家 池田大作

践行诚实守信的职业道德规范，必须做到诚信无欺、讲究质量、信守合同。

### 3. 办事公道

公道就是公平、正义。办事公道指在职业活动中，在办事情、处理问题时，站在公正的立场上，对当事双方公平合理、不偏不倚，坚持原则，按照一个标准照章办事。

办事公道是人民对每个从业人员的基本要求，是提高服务质量最起码的保证，是高尚道德情操在职业活动中的重要体现，是千百年来为人所称道的职业道德。

从古至今，在广大人民群众的心目中享有崇高威望的人，有许多是那些能秉公办事、大公无私的人。如三国时的诸葛亮执法公正，挥泪斩马谡的故事，千古传颂；宋朝的包公办事公道，秉公执法，家喻户晓，为人们所敬仰。

在现实的社会生活实践中，办事公道要求每个从业人员在职业活动中要坚持原则，实事求是，以国家和人民利益为重，公开、公平、合理地为人民办实事、办好事。

办事公道不仅是对手中掌握一定权力的人的要求，对于每个从业者，在日常工作中都应该做到办事公道。一个服务员，接待顾客时不以貌取人，对于那些衣着时髦、手持话机、出手阔绰的大老板，与对那些衣着平平、口操方言的农村人，能一视同仁，同样热情服务，这就是办事公道。一个售货员，对于那些一次购买成千上万元商品的大主顾，与一次只购买几元钱小商品的人，同样周到热情接待，这也是办事公道。一个工人，无职无权，似乎不存在公道不公道的問題，但是，人只要生活在社会上，就要处理人与人之间的关系，也就必然存在着公道不公道的問題。比如，对于班组、车间里的大小是非，都能公平对待；对于应该干的活、应该办的事，不论谁布置，都能认真干好；对于该赞扬的人和事敢于赞扬，对于该批评的人和事敢于批评，这都是办事公道。

每个从业者在自己的工作岗位上认真地履行职责，公道地行使职权，就能使社会正常运行，形成良好的社会秩序；每个从业者在职业生活中公事公办，不徇私情，不刮“人情风”，不“走后门”，不搞“权钱交易”，不“以权谋私”，社会上正气就会上升，不良风气将会得到纠正；每个从业者在工作中按原则办事，公正无私，对所有的工作对象都能一视同仁，不偏袒，不歧视，社会风气良好，工作、学习、生活环境宽松和谐，必将大大推进社会的文明进程。

声誉有聪明的，也有愚蠢的；有公正的，也有不公正的；声誉有短促的、轻率的、昙花一现的；也有缓慢的、艰难的、紧跟着创造后面羞怯而来的。有的声誉凶多吉少，总是姗姗来迟，并耗尽了人的心血。

——奥地利著名作家 茨威格

当然，不同职业对公平公正的要求有所不同。比如经商者在经商活动中，要老少无欺，公平买卖，不缺斤少两、欺行霸市；生产者要诚实守信，讲求信誉，保证商品质量；教师对待问题生、优等生要一视同仁，因材施教；法律工作者以事实为根据，以法律为准绳，

秉公办案，不论对什么人，都要坚持正确的原则。

践行办事公道的职业道德规范，必须做到坚持原则、照章办事、公私分明、公平公正。

#### 4. 服务群众

服务群众指全心全意为人民服务，一切以人民的利益为出发点和归宿。服务群众既是社会主义职业道德的基本要求，又是社会主义职业道德规范的灵魂。

服务群众是为人民服务思想在职业活动中的具体表现，它表明了社会主义职业活动的目的。服务群众不仅是对领导机关、领导干部的要求，也是对每一位从业者的要求；不仅是对服务性行业的要求，也是对各行各业共同的要求。

人生价值在服务群众的过程中才能得到实现。对每个从业者来说，实现人生价值的舞台就是服务群众的工作岗位。全国十大杰出青年朱重庆说：“尽力做出一点贡献，同时又去索取很高的报酬，这就失去了贡献的意义。为大家做一点事，得到乡亲们的信任、支持和赞扬，就是一种最高的报酬。富，就要大家一起富，这样人生才会有价值。”

市场经济呼唤服务精神。这种服务体现在企业与消费者之间，就是努力为消费者提供优质的产品与良好的售后服务。这种良好的售后服务是商品理所当然的组成部分，是使消费者感到满意的重要因素，更是企业生存和发展的内在要求。

践行服务群众的职业道德规范，必须做到真心实意、礼貌待人、热情周到、满足需要。

#### 5. 奉献社会

奉献社会就是把自己的知识、才能、智慧毫无保留地、不计报酬地贡献给社会，为人民、为社会、为国家做出实实在在的贡献。奉献社会是一种无私忘我的精神，是职业道德的出发点和归宿，是每个从业者职业道德修养的最终目标。

人的生命是有限的、宝贵的，同样的人生，却会表现出不同的意义和价值；有的人流芳百世，有的人遗臭万年，有的人虽死犹生，有的人虽生犹死。为何人生会有如此之大的差别？这都源于从业者对人的社会价值和自我价值、对人的奉献和索取关系的理解和实践的不同。

华罗庚在回国时的《公开信》中写道：“为了抉择真理，我们应当回去；为了国家民族，我们应当回去；为了为人民服务，我们应当回去；就是为了个人出路，也应当早日回去，建立我们工作的基础，为我们伟大祖国的建设和发展而奋斗。”

奉献社会有助于培养社会责任感和无私精神。奉献社会要求每个从业者能自觉地意识到自己的社会责任和历史使命，热心为社会服务，积极为人民造福，充分发挥主动性、创造性，竭尽全力，淡泊名利，无私奉献，切实以自己的职业劳动为社会做出实实在在的贡献。



#### 案例点击

朱海，南京汽轮电机集团有限责任公司工人，在创新奉献中写就青春。他 1990 年进厂，从一名普通工人成长为青年技师。他设计制作了多套工装夹具，提高工效 60%；设计的铣刀磨刃刀具，使铣刀利用率提高了 3 倍。14 年来他坚持每周工作 80 小时，共超额完成 68 614 小时，相当于干满了 27 年的活。他先后获得“全国五·一劳动奖章”、江苏省和

南京市劳动模范、南京市“十大杰出青年”等光荣称号。2005年，他又获得全国劳动模范的光荣称号。

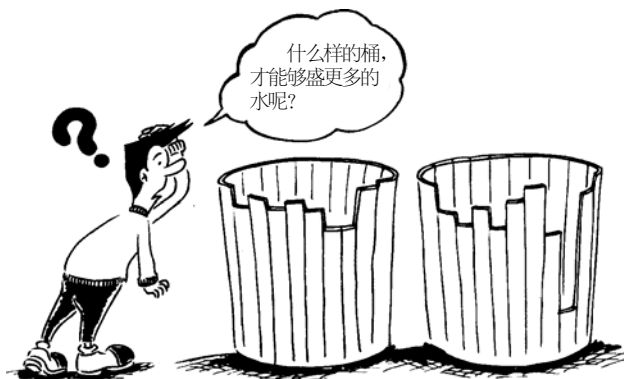
**案例分析：**充分实现自我价值必须得到社会的肯定，必须奉献社会。

奉献社会能充分实现自我价值。每个从业者的最大价值在于奉献，在于通过一系列的职业劳动向他人、向社会贡献物质的或精神的财富，以满足他人或社会的需要。大凡做到了这一点的人必然会得到社会的肯定，受到人们的尊敬和赞颂，此时，从业者的自我价值也就得到了充分地实现。

践行奉献社会的职业道德规范，必须做到提高认识、努力实践以及正确处理好个人利益与公众利益、经济效益与社会效益关系。

### 3.3 职业道德的养成

有同学说，职业道德是工作后才需要的事情，现在不用学习和培养。你觉得对吗？也有同学说，现在我们的主要任务是学习，没有办法培养职业道德。你认为呢？



牢记木桶效应 完善综合素质

俗话说：“玉不琢，不成器。”进行职业道德教育和训练是为了培养同学们良好的职业行为习惯，提高职业道德素质，为未来的职业生涯奠定良好的基础。



#### 案例点击

#### 在实践中成长

钓鱼台国宾馆里有不少座楼，人称贵宾楼，常年负责接待最尊贵的宾客。我们要介绍的就是在贵宾楼担任厨师工作的屠蔷。

她热爱自己的专业，潜心好学，特别重视专业技能训练，并不断叮嘱自己把学校的职业训练要求化作实际行动。功夫不负有心人，毕业后，她凭着优异的成绩，跨进了钓鱼台国宾馆厨房的门槛，从此，她的生活有了一个崭新的起点。

师傅们的技术精湛，人品更好。中餐烹饪是很讲究的，当屠蔷发现自己煮的鸡汤总是不如师傅时，她了解到这还有怎样杀鸡的问题。师傅说：“你要想当一名好的厨师，就必须亲

手做每一件事情。看着，我来教你。”说着用一只手抓住了鸡的翅膀，小拇指钩住了鸡腿，拇指和食指捏住了鸡的脖子，另一只手拿起了刀，割断了鸡的气管和食管，把鸡倒提起来。看着师傅这干净利索的动作，屠蔷的心里佩服极了。于是她也学着干了起来，一只、两只、五只、十只，就这样越干越快，越干越麻利，终于掌握了一套过硬的禽畜宰杀的基本功。

她的脑子总是离不开工作：如何把菜点做得精益求精？如何开发新的菜种？凡是书上有的、别处发明的，她都要借鉴和研究。

工作十几年了。屠蔷参与接待了很多大型代表团的工作，国家领导人邓小平、胡耀邦、江泽民、李鹏、朱镕基以及外国元首金日成、李光耀、尼克松、卡特、撒切尔夫夫人等都品尝过她做的佳肴。她的工作受到了好评，被评为部级的优秀共青团员，并加入了中国共产党。

**案例分析：**职业道德规范是职业对从业人员的具体要求和规定，要想把这些要求和规范变成实际行动，不是一朝一夕能做到的，它与在校期间职业道德行为养成训练是密不可分的。屠蔷的中学时代和我们是相似的，但她取得的成绩却是令人瞩目的。在羡慕她的同时，想想我们应从哪些方面来培养良好的职业道德。

在校学习期间，不仅要学习好文化知识、专业知识，掌握专业技能，还必须培养良好的职业道德素质。只有这样，才能在未来的岗位上进步成才，建功立业。

### 3.3.1 在日常生活中培养

职业道德最大的特点是自觉性和习惯性，而培养人的良好载体是日常生活。因此，每一个同学都要紧紧抓住这个载体，有意识地坚持在日常生活中培养自己的良好习惯，久而久之，习惯就会成为一种自然，即自觉行为。



#### 案例点击

#### 优秀生的“不经意”

王闯是某市 2003 届财会税收班的学生，专业技能扎实。性格开朗活泼，人缘特别好，还是学生干部，多次被评为优秀学生、优秀学生干部，即将毕业的他被一家知名外企看中，让他先到该外企一家超市当收银员。一天，一名顾客在付款时将选好的一瓶饮料退出，王闯顺手将退回的饮料放在了自己的手边，等顾客高峰过去，付款的人比较少时，口渴的他打开瓶盖，一口气喝了个痛快，感觉舒服极了。

下班回家后，电话铃响了，是班主任打来的，让他到学校解释今天上班的事情。王闯想起了那瓶没有付款的饮料，他担心极了。就这样，一瓶饮料让王闯失去了这份自己满意的工作，还受到了学校处分，他后悔极了。

**案例分析：**也许王闯并不是故意要无偿占有一瓶饮料，但在事实面前，任何解释都是无济于事的。在平常的学习和生活中，一些同学不注意细节，对职业规范不甚了解，以后在工作中就可能像王闯那样，不经意间犯下错误，丧失发展的机会，甚至铸成大错。我们在日常生活中需要做到规范衣着打扮、遵守作息时间、言行举止文明、热爱班级荣誉、诚实守信、乐于助人。

在日常生活中培养职业道德行为应做到以下几点。

### 1. 从小事做起，严格遵守行为规范

在社会上有社会公德的要求，在学校有中学生日常行为规范。它们告诉同学该做什么，不该做什么。我们要在学习生活中运用行为规范指导自己。

### 2. 从自我做起，自觉养成良好习惯

良好的习惯是一个人终身受用的资本，不好的习惯则是人一生的羁绊。每个同学要从自我做起，从行为习惯训练抓起，持之以恒，就能养成良好的习惯。

## 3.3.2 在专业学习中训练

专业理论知识与专业技能是形成专业信念和职业道德行为的前提和基础。一个从业者只有具备了深厚的专业知识，精湛的职业技能，他所拥有的职业道德知识、情感、意志和信念才有用武之地，才能在自己的职业岗位上做出应有的贡献。而知识和技能是要靠日复一日的钻研和训练才能取得的。



### 案例点击

#### 成功永远属于有准备的人

“Ladies and Gentlemen, Welcome to Chengdu!”在机场或景区，常常可以看到一位面带微笑，用一口流利的英文为游客讲解的导游。他就是 2006 年“成都市十佳外语导游”冯若一。

1999 年 9 月，刚入学时，冯若一特别喜欢英语课。通过努力，他很快担任了班上的英语科代表。进入高二专业课程学习后，他的英语水平稳步上升。2001 年 5 月，他参加成都市职业院校旅游类专业技能大赛，更是以一口流利的英语口语、端庄的仪容仪表，获得了总台问讯的夸奖。高三毕业前，他又以过硬的英语口语和扎实的基本功，顺利地进入了成都总府皇冠假日酒店前台实习。

实习结束后，冯若一凭着一股顽强拼搏的精神，考取了英语导游资格证书，如愿以偿成为一名英文导游。向世界各地客人传播中国的历史文化。在工作中，冯若一不断刻苦努力，很快由一名英语导游，晋升为四川省中国青年旅行社冠城分社导游部的经理。在四年的带团过程中，冯若一先后接待了联合国环境代表团、澳大利亚大使团等欧美国家的团队。2006 年 9 月，冯若一光荣地获得了“成都市十佳外语导游”的荣誉称号。

**案例分析：**“有志者，事竟成”，成功永远属于有准备的人。同学们，看了冯若一同学的奋斗经历后，你对现在的“我”怎样评价？是不是已经有了明确的专业学习目标呢？你打算怎样在专业学习中训练自己？

在专业学习中训练职业道德应做到以下几点。

### 1. 增强职业意识，遵守职业规范

专业学习是获得专业理论和专业知识的基本途径，专业实习是了解专业、了解职业及

其相关职业岗位规范，培养职业意识，养成良好职业习惯的主要途径。职业院校的学生要在专业学习和实习中增强职业意识，遵守职业规范，这是未来干好工作、实现人生价值的重要前提。

## 2. 重视技能训练，提高职业素养

职业技能是每一个从业者能否胜任工作的基本标志。在学习中，每位同学都要重视技能训练，刻苦钻研，培养过硬的专业技能，不断提高自己的职业素养。

荣获首届全国职工职业道德十佳标兵称号的上海中百一店“马派服务”的创始人马桂宁，曾花了几年的业余时间到各类公共场合，对各年龄层次的男女服饰进行观察、比较，总结出规律，不但成为顾客信赖的参谋，而且大大提高了营业额。他还通过刻苦钻研，把实践经验上升为理论认识，概括出顾客的行为目的类型、顾客的购物心理动机类型和心理过程。他对售货工作如此用心，才使得一手交钱、一手交货的商业行为升华为让顾客得到精神享受的“服务艺术”，才使得职业道德意识转化为职业道德行为。

### 3.3.3 在社会实践中体验



#### 案例点击

#### 毫无怨言，随叫随到

全国劳模、一汽第二铸造厂的李黄玺就是这样一位在工作实践中不断将职业道德思想落实为职业道德行为的人。

李黄玺是车间里公认的技术权威，每当生产线上出现故障、别人解决不了时，无论白天黑夜，刮风下雨，工友们都要找他来解决。他毫无怨言，随叫随到。

有一天夜里，造型线“趴窝”了，年轻的维修工急得直打转，就是找不到原因，没有办法只好开车去接李师傅。到7点钟排除故障后，李黄玺回到了家中。可9点多钟设备又出现了新问题，车间第二次把他找到了厂里。到11点钟，设备又一次不听指令，车间工友实在不好意思再找他了。没办法，生产调度亲自驱车把他再次接到厂里。由于故障原因复杂，等问题解决回到家里时，已是凌晨3点多钟了……

**案例分析：**丰富的社会实践是指导人们发展和成才的基础，是实现知行统一的主要途径。离开了社会实践，既无法深刻领会职业道德内涵，也无法将职业道德品质和专业技能转化为贡献社会的实际行动。

在社会实践中体验职业道德应做到以下几点。

#### 1. 参加社会实践，培养职业情感

每位同学都应在青年志愿者服务活动、参观、社会调查等社会实践中有意识地进行体验，进而了解社会，了解职业，了解自我，熟悉职业，体验职业，明确社会对人才的道德素质要求。陶冶职业情感，培养对职业的正义感、热爱感、良心感、荣誉感和幸福感等情感。

## 2. 学做结合，知行统一

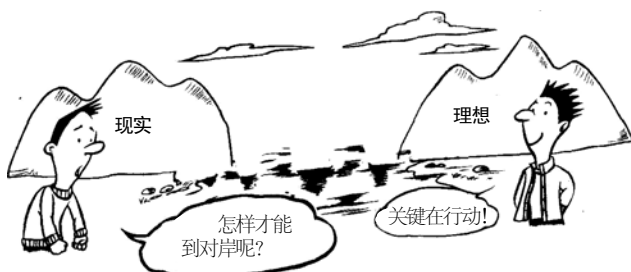
在社会实践中，我们要把学和做结合起来，把学到的职业道德知识、职业道德规范运用于实践中，落实到职业行为中，以正确的职业道德观念指导自己的实践，理论联系实际，言行一致，知行统一。

### 3.3.4 在自我修养中提高

自我修养是指个人在日常的学习、生活和各种实践中，按照职业道德的基本原则和规范，在职业道德品质方面的自我锻炼、自我改造和自我提高。它是提高人们职业道德品质的内因，其关键在于自我努力。要把职业道德的基本原则和规范，自觉转化为个人内心的要求和坚定的信念，逐步养成良好的职业行为习惯，成为具有高尚职业道德的人。

#### 1. 体验生活，经常进行“内省”

通过职业生活来认识职业，了解职业生活对从业者职业道德的要求，找出自己在职业活动中的行为与职业道德规范的差距。严于解剖自己，客观看待自己，勇于正视自己的不足，决心改正缺点，扬长避短，在实践中不断完善自己的职业道德品质。



现实与理想



#### 案例点击

#### 本月工资呈负数

李娇是某职业院校 2004 级酒店管理专业的学生。毕业实习前，老师一遍遍地讲实习要求，李娇并没有认真记在心上，认为老师太唠叨了。经推荐，她来到一家五星级大酒店。她认为再也没有学校那些条条框框来约束自己了，终于自由了。但工作的新鲜感一过，她的老毛病又开始出现了。由于贪睡，她第三天迟到了 2 分钟，被主管训了一顿；第四天上班时忘了戴领结，又被主管训了一顿；第五天由于心情不好，给客人服务时语气生硬，被客人投诉……短短一个月，她自己也不知道因为多少“小事”被批评。到月底发工资时，她发现自己工资单上的数额为-10 元。她还以为是财务上出了错，找到主管申诉。主管拿出扣钱的清单：迟到一次扣 10 元，服装不规范一次扣 20 元，客人投诉一次扣 100 元……李娇看到这些账单，泪水不禁流了下来。

**案例分析：**同学们，我们少数学生，刚离开校门，在工作中会出现偶尔失误或者错误，可能难免。但关键在于你事后有没有去总结，有没有反思，有没有解剖缺点，改正错误，



能不能在实践中养成正确的职业道德行为习惯。

做到“内省”，首先要严于解剖自己，善于认识自己，客观地看待自己，勇于正视自己的缺点；其次要敢于自我批评、自我检讨；再次，要有决心改进自己的缺点，扬长避短，在实践中不断完善自己的职业道德品质。

## 2. 学习榜样，努力做到“慎独”

“慎独”是指独自一个人在没有外界监督的情况下，也能自觉遵守道德规范，不做对国家、对社会、对他人不道德的事情。它既是一种道德修养方式，又是一种崇高的道德境界，标志着一个人的职业道德修养已达到高度自觉的程度。



### 相关链接

关于慎独的故事：杨震是华阴（今潼关）人，他家里很穷，只能靠教书和种菜过日子，但他很有学问，人称“关西孔夫子”。到50岁的时候他在关中一带的名气越来越大，被大将军邓鹭推荐为“茂才”（相当于秀才，东汉避讳“秀”字而改之），后来做了荆州刺史，后又调任东莱太守。他到东莱上任要路过昌邑（今山东金乡），由于天色已晚便住了下来。昌邑县令王密当初步入仕途就是杨震推荐的，这次恩师路过地界，况且将来说不定还有用得着的地方，自然要去拜见，于是就带上黄金十斤乘着夜色来到驿馆。免不了一番寒暄之后趁机把礼物呈上，杨震马上把脸沉下来对他说：“你的为人我是了解的。你过去可不是这个样子，现在怎么也学会请客送礼了？看来你还是不了解我呀！”王密慌忙回答说：“恩公的为人我怎么会不知道呢？这点东西只不过是為了报答您的知遇之恩，反正是夜里没人知道，您就收下吧。”杨震面露怒色地说道：“天知，地知，我知，你知，怎么能说没有人知道呢？”王密羞得满面通红，只好把黄金拿回去了。



廉洁

当我们在公共场合，我们可能做得很好，但如果只有你一个人的时候，你是否像杨震那样，仍然能严格要求自己呢？

榜样的力量是无穷的。新时期各行各业涌现出了无数的职业道德先进人物。如恪尽职守，勤政为民，助人为乐，无私奉献的信访干部吴天祥；传送党和政府温暖的贴心民警邱娥国；真情献他人的李素丽；献身科技事业的优秀知识分子罗健夫、蒋筑英……“见贤思齐”，特别是在市场经济条件下，我们更要向先进人物学习，激励和鞭策自己，加强道德

修养,自觉做到“慎独”,努力提高职业道德素质。

### 3.3.5 在职业活动中强化

职业活动是检验一个人职业道德品质高低的试金石。在职业实践活动中,应强化职业道德基础知识的理解,强化职业道德规范的运用和遵守。



### 案例点击

#### 执著的追求 真挚的爱心

1986年12月,吴捷从南京商业职业中学毕业来商厦工作后,就在商厦文体柜台当营业员。在平凡的岗位上,她按照“四有”新人的要求,通过孜孜不倦地学习钻研,掌握了电脑业务技能。她的事迹先后被江苏省电视台、南京市电视台加以报道。

1986年,吴捷刚到商场工作,就被安排到电脑、计算器柜台当营业员。面对大大小小的电脑和各式各样的计算器,吴捷深感自己专业技术知识的贫乏。吴捷决心苦练内功,攻破不懂电脑业务技术的难关。从此,她在电脑世界里苦苦求索。学习和上班成了她生活的主题曲:四处拜师,不懂就问,成了她生活的主旋律。她还购买了电脑原理和修理方面的书籍,孜孜不倦地攻读。她自费订阅的《江苏电子报》、《计算机世界》等报刊成了她了解电脑行情和销售信息的“家庭教师”。

她还利用业余时间考入电大,完成了大专学业,提高了文化素质。

吴捷常说,有了能为消费者服务的技术是不够的,还要有一颗热情为大众服务的诚心。因此,她做到了心系顾客,服务至上,热情周到,始终如一。她讲究服务艺术。吴捷通过大量的服务实践,注意揣摩不同层次顾客的心理,总结出一套有针对性的服务接待模式,她的做法使顾客非常满意。

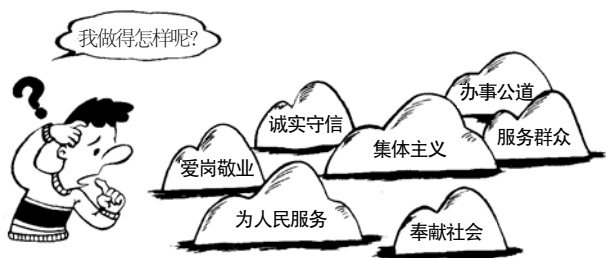
吴捷在平时的经营活动中,作为营业主任,掌握着几百万元的进货权,按常人看是很有油水的,但她始终坚持廉洁经营,用一身正气,抵御社会“病毒”的侵蚀。吴捷说:“吃人家的嘴软,拿人家的手软。我不能见钱眼开。见利忘义。”此后,吴捷与全组人员约法三章:一是“三无”产品不进;二是粗制滥造的商品不进;三是人情关系货不进。几年来,吴捷拒收好处费的事就有20余次,金额达8万元。有人问吴捷:“你不后悔吗?”吴捷毫不犹豫地回答:“我从没有后悔过。因为我懂得金钱可以买到物质,却买不到我神圣的职业道德,买不去我执著的追求和对顾客一颗真挚的爱心。”

**案例分析:**同学们,我们从吴捷的爱心与追求中看到了什么?她把学到的职业道德知识、规范变成个人内心坚定的职业道德信念,即对职业道德理想与职业道德原则和对自己履行的职业责任与义务的真诚信奉;她把内心形成的职业道德情感、意志和信念变成个人自觉的职业道德行为,指导自己的职业活动实践。

在职业活动中强化职业道德行为要做到以下两点。

#### 1. 将职业道德知识内化为信念

信念是人们职业道德行为的强大动力和精神支柱。只有这样的职业道德行为才有坚定性和持久性。



答案很关键

## 2. 将职业道德信念外化为行为

在职业活动实践中，始终不渝地遵守职业道德规范，履行自己的职业责任和义务，做一个言行一致、表里如一的有职业道德的人。

“一步实际的行动胜过一打空洞的纲领。”不要等到明天。不要期盼他人，从现在开始做吧，也许你就比其他人先取得成功！



### 本章小结

温家宝同志指出：“要加强公民道德、职业道德、企业道德、社会道德建设，在全社会形成诚信守法的良好环境。”

改革开放以来，随着社会主义市场经济的不断发展以及法律制度的逐步完善，我国社会主义精神文明建设总体上呈现出良好的态势，公民道德建设水平普遍有所提高，但是，关于职业道德的建设却相对比较薄弱。一些事业单位从业者办事马虎拖拉，敷衍塞责，“门难进，脸难看，事难办”；一些市场从业者唯利是图，不讲信用，有的甚至坑蒙拐骗，侵害消费者权益；一些企业从业者没有诚信，偷工减料。这些人将基本的职业道德抛于脑后，甚至违反国家的法律，受到法律的追究。这种严峻现实表明，加强职业道德教育和建设应当受到高度重视。

同时，随着现代社会分工的发展和专业化程度的不断提高，市场竞争日趋激烈，整个社会对于从业人员也有了越来越高的要求。在此历史条件下，我们要加强职业道德修养，就应当从加强职业观念、职业纪律、职业作风、职业态度以及职业技能等方面入手。



### 问题探究

#### 一、判断下列行为是否符合我们职校生日常行为规范？并说出理由。

1. 校园里走来了一群参观的老师，同学们一边说“老师好”，一边鼓掌表示热烈欢迎。
2. 一位同学做作业遇到了困难，张晓给他讲解后要赶去开班委会，就随手把做好的作业借给他抄。
3. 肖兵答应了邻居秦老伯星期天帮他打扫卫生，可当同学来约肖兵参加足球比赛时，肖兵又去参加比赛了。
4. 王宁乘坐公共汽车时经常给老人、儿童让座；购物、买票时总是按顺序排队；到公园游玩时从不采摘花木；观看演出和比赛时注意文明礼貌，看到精彩处或结束时总是鼓掌致意。

二、想一想：你理想的职业对从业人员在职业道德方面有哪些要求？你与这些要求有哪些差距？如何才能缩小差距？

我理想的职业对从业人员的职业道德要求：\_\_\_\_\_；  
哪些要求我已经达到了：\_\_\_\_\_；  
哪些要求我还没有达到：\_\_\_\_\_；  
我的改进方法：\_\_\_\_\_。

三、测试一下，衡量自己的道德水平。

### 加拿大的道德测试题

有朋友相告，加拿大最大的一家电器零售商正在招兵买马，我径自找上门去。不过，大公司有大公司的规矩，要进入这家公司必须先通过一个职业道德测试。我拿起笔来，一蹴而就。谁知第二天，便被告知：没有通过测试。

怎么可能呢？我急急忙忙找到一位老移民咨询，不问则已，一问才感叹加拿大和中国人，文化差异竟然天差地别。

在这次测试中，第一道题是这样的：你在以往若干年工作中，有没有未经允许拿过公司的东西回家？A. 从没有；B. 价值不超过 5 元；C. 价值不超过 20 元；D. 价值不超过 100 元。

第二题：你的一名同事拿了公司的一元钱而没有申报，你认为老板以下做法是否合适？A. 批评；B. 阻止其提升或给予其降职；C. 开除；D. 报警，起诉该员工。

第三题：你在商店买了东西回家，一看营业员少收了你一元钱，你会开车回去还给他吗？（开车费用超过了一元钱）。

答案提示：

针对第一题，在单位工作，怎么可能从没拿过公司的东西回家呢？所以选项 A 肯定是陷阱，选了才表示这人不老实，因此我选 B，毫不犹豫。

针对第二题，按我的想法，选择 A 和 B 还算可以理解，选择 C 就已经过分了，D 是不考虑的。但我知道加拿大人可能更看重这样的事情，于是昧着良心选了 C。

针对第三题，我当时认为这也是个陷阱，真有人会干这样的事情吗？那不是中国人说的被钱撑糊涂了吗？于是选不会，当时还被自己的真诚很是感动了一番。

正确答案：第一题绝对不能选拿过；第二题应该是起诉（在加拿大，即使是拿公司的文件回家加班，也必须事先经过主管同意，否则性质很严重，属于偷窃，公司就完全应该起诉，更何况是一元钱的现金了）；第三题应该是还回去。

### 方法指导

#### 一、学习内容和要点

通过对道德、公民道德、社会主义荣辱观的认识和理解，进一步增强学生自身的道德认识，强化道德情感。

通过对职业道德、职业道德规范及其养成的学习，加强职业道德及其习惯的训练，强化职业道德修养，并外化为职业道德行为，为将来职业活动打下坚实的知识、意识和情感基础。

## 二、学习方法

1. 学会通过案例分析来增强自身对道德、职业道德等知识的认识和理解。
2. 学习本章内容最基本并最重要的方法是加强训练，从小事做起，从现在做起，逐渐养成习惯，形成优良品质。

## 三、学习要求

道德与职业道德知识理论性较强，抽象度较高，如果离开了实际，这章丰富多彩的内容就会变得枯燥无味，要么被学生拒之门外，要么轻描淡写，无所作为。运用案例学习，积极投身学习生活实践，不断强化自身训练等理论联系实际的学习方法能活跃同学们的思维，激发学习的热情，提高学习效果，增强学以致用能力，提高思想意识境界，强化习惯和行为，真正达到优良的学习目的。因此学习本章节内容时，同学们一定要做到从实践中来到实践中去，为将来职业活动打下坚实的基础。



### 知识与实践

一、在班级开展一次专题活动，如大扫除、值周、庆祝教师节、秋游、运动会等，活动后，对自己在文明礼貌、热爱劳动、同学互助、勤俭节约、关心班级等方面道德行为进行自我评价和小结。

二、对照全国劳模、公共汽车售票员李素丽为自己的工作制定的“四心”原则（见下表），检查对待同学的态度和表现，并给予正确的评价（评价等第为优、良、中、差）。

李素丽的“四心”原则	我对待同学的态度及表现（用文字简述）	自我评价
对待乘客“耐心”		
照顾乘客“细心”		
帮助乘客“诚心”		
热情服务“热心”		

三、调查了解周边企业的企业道德和企业文化。

### 1. 训练目标

通过走进（近）企业，了解该企业的企业道德和企业文化以及对员工的要求，培养企业需要的职业行为。

### 2. 训练步骤

- （1）走亲访友或走进企业，了解企业的企业文化。
- （2）自己根据了解的信息，拟出该企业对工人的道德要求。
- （3）对照自己，寻找差距。
- （4）努力改正、完善、提高自己的道德素质和修养。



## 阅读链接

## 材料一：

**导读：**众所周知，公民道德、职业道德的素质和修养的提高是必须依靠每个公民或从业人员的自我约束和强化来实现的，但因公民道德、职业道德缺失而造成法律后果，则应当承担法律责任。

## 公民道德、职业道德与法律责任

据 2006 年 5 月 29 日《潇湘晨报》报道，5 月 27 日晚 10 时 45 分，长沙市公安局芙蓉分局人民路派出所民警将一名患病流浪者送往芙蓉区救助管理站，救助站值班人员认为危重病人应“先救治后救助”而拒绝接收，此后警察离去，救助站致电 110，110 致电 120，120 认为 110 应到场共同送医，而 110 未到现场，120 因而离去。此后，流浪者被遗弃在救助站门口，次日凌晨，人们发现流浪者已经死亡。这个事件当然涉及法律责任的判断问题，但首先还不是一个法律责任判断问题。

即使在一个法律极不严密甚至完全没有法律的“自然状态”里，人们只要有基本的道德准则和起码的恻隐之心，这种事件也不至于发生。一个人（非普通动物）在看到自己同类的生命处在危险境地甚至死亡边缘而需要自己伸出援手的时候，不应该视而不见和冷漠地走开，像本事件中的 120、救助站、110 和派出所的民警一样。

人们一旦失去基本的道德准则和起码的恻隐之心，即使有再严密、再严厉的法律，这种事件仍有可能发生。像本事件中的各个主人公一样，他们可以把责任推给别人，他们会想：既然别人也看到了或知道了，或者有别人可能看到或知道，为什么必须由我伸出援手呢？

这涉及公民道德和职业道德问题。公民是国家共同体的一员，对共同体的任何其他成员既具有法律上的权利，也具有法律上和道德上的义务。法律上的义务通常同时是道德上的义务，最基本的道德义务也是（才是）法律义务。至于职业道德，则是从事特定职业的公民的特定行为规范，职业道德规范不同于一般公民道德义务，它通常同时是法律义务。就本事件而言，对于病危流浪者的救助，看到或知道此事的一般公民仅负有道德义务而非法律义务，而对于看到或知道此事的 120、救助站、110 工作人员和派出所的民警却不一样，他们对之既负有一般公民道德义务，同时负有职业道德义务和法律义务。

公民道德和职业道德怎么培植？最基本的方法是教育，从幼儿到青少年到成年，国家、社会、家庭都要给予公民以道德义务的教育和熏陶。但这还不够，还必须辅之以法律的保障。在法律中体现和贯彻道德，并将公民最基本的道德义务（如抚养子女和赡养父母的义务，见到他人生命处在危险境地或死亡边缘、自己有可能采取一定措施救助而采取一定措施的义务）和职业道德义务予以法制化，确定违反相应道德义务的行为（作为和不作为）的法律责任。

从法律责任的角度检讨本次事件，我们的法律（含法规、规章）确实也有不完善的地方：国务院 2003 年发布的《城市流浪乞讨人员救助管理办法》和民政部随后发布的《实

施细则》都只规定了受助人员在救助站站内发病、染病的处置规则，而没有规定流浪乞讨人员在站外发病、染病被人送往救助站或本人自己求助于救助站的处置规则。更没有规定医院治疗费用的负担规则。虽然长沙市《关于贯彻国务院〈城市生活无着的流浪乞讨人员救助管理办法〉的实施方案》规定了对流浪乞讨中的危重病人、传染病人和精神病人实行“先救治后救助”原则，但对实施规则和救治经费负担也缺乏明确具体的规定。

（作者为北京大学法学院教授）

**评析：**当然，仅就本事件的法律責任而言，120 无疑应负主要责任，但救助站、110 和派出所的民警对自己违反职业道德的行为（见危不救、见死不救），同样应承担相应的法律责任，因为他们不是普通的公民，而是对救助流浪乞讨人员负有职责的人员，尽管他们以各种理由推脱责任。

虽然法律责任追究不是构建公民道德和职业道德的最基本和最重要的途径，但是，没有法律和法律责任的保障，公民道德和职业道德也是难以培植的。

#### 材料二：

**导读：**“报销”是你今后走进职场经常会碰到的职业行为，你见过不要领导签字审核的报销程序吗？摩托罗拉公司就是这样做的，你知道这样的程序，对你、对企业都有哪些益处吗？请看下文。

#### 摩托罗拉的报账程序

著名企业的经典道德案例——《摩托罗拉的报账程序》：摩托罗拉公司要求所有职员把自己发生的票据填好，封好，扔到箱子里（专门的箱子），不用主管签字，财务核一下是真的票据，下个月自动把钱划到你的账上。这时，你是不是觉得很奇怪，不需要主管或者别的领导审核吗？其实这就是对人保持不变的尊重。摩托罗拉公司这样做，没有人会投机取巧？这就需要高尚的操守来约束。你今天偷报 100，明天偷报 200，后天偷报 1000，你可以这么做，但是在摩托罗拉一年有两次审计，一旦你被发现道德存在问题，只有两个字：走人。哪怕是一分钱，因为你不是多拿了一分钱的问题，而是你损害了企业的道德，这就叫做坚持高尚的职业操守。

**评析：**企业道德就是企业及其员工在其生产、经营活动中应遵循的行为规范的总和。或者说，企业道德是与企业的经营活动紧密联系的、具有企业自身特征的道德准则和规范。企业道德是社会道德在企业活动中的具体体现，是企业中的所有职业道德的总和。企业道德具体规范了职工与职工之间及职工与社会之间的行为关系，是职工在履行本职工作时必须遵循的包括信念、习惯、传统诸多因素在内的道德要求。摩托罗拉的报账程序是其企业道德的一个重要体现。同学们，如果你在这样的公司上班，你能做到时刻坚持高尚的职业道德，遵守企业道德吗？

#### 材料三：

**导读：**每个企业都有自己的企业道德，但每一个企业的企业道德都有其共性：尊重和保护员工的职业发展，保障和推进企业的事业辉煌。下文是著名的企业——微软的企业道德，请你仔细阅读，看看对自己今后的职业发展有怎样的帮助？

## 微软公司的企业道德

### 一、微软公司的价值观

1. 正直和诚实。
2. 热情对待我们的消费者和合作伙伴。
3. 尊重并全力地投身到以人类生活水平的改善为目标的事业中去。
4. 积极挑战并全力克服它们。
5. 诚恳地进行自我批评，不断完善自我。
6. 向消费者、投资者、合作伙伴和公司员工提供应尽的义务和保障。

### 二、微软公司的道德

(九个方面,略)

### 三、与利益相关者建立良好的信任和尊重关系

#### (一) 强烈的责任心

为了和客户、消费者、合作伙伴、投资者以及其他支持者维护信赖和尊重诚实的良好关系,我们在进行任何商业活动时都会保持强烈的责任心。我们公司都会站在对顾客和合作人负责的角度,立志诚实正直,并且在自己的领域中保持遥遥领先的优势。我们相信这种责任感会促使公司成为一个在全球范围内科技和商业的领军者,并且使本公司在全球的商业团体中扮演一个独特的角色。

#### (二) 产品和服务

我们一直在寻找新的方法来提高产品的性能和质量。我们产品的解决方案一直都在不断推陈出新,以迎合我们消费者、客户和合作伙伴对质量的高要求和其他特殊需要。

#### (三) 交流

我们要建立和维持诚实、公开化的信息交流,谨慎地听从意见。我们要以信赖、尊重为基础去建立良好的关系。对于我们的消费者、客户和合作伙伴的要求,我们都将及时负责地给予答复,并认真地处理他们委托的项目。同样,我们的广告、销售传单和赠送的资料都将是真实、正确和毫无半点虚假的。

#### (四) 获得竞争者的信息

微软之所以能够保持自己在行业里的领先地位,就在于努力地获取竞争者的商业信息。当然,我们保证,我们获得信息的手段都是通过正当、合法的渠道的。

#### (五) 正确的信息处理方式

#### (六) 对供应商的要求

我们要求微软公司的供应商阅读并参照公司的有关供应商行为准则来管理他们的员工,以便提供更加好的产品。我们公司从不支持买家从事任何不道德或违法的商业行为。我们也绝对不会用受贿或给回扣的方法作为操纵他们的手段。



#### 四、员工都要有责任感

- (一) 财务上的诚信
- (二) 资产的使用和保护
- (三) 财政责任
- (四) 信息技术的使用
- (五) 知识产权的保护
- (六) 商业档案
- (七) 员工的机密和私人信息
- (八) 不使用盗版软件
- (九) 内部资料和证券交易
- (十) 维护公司声望
- (十一) 礼物和娱乐
- (十二) 购买计划与实行

#### 五、努力营造具有多样化、合作和有动力的工作环境

- (一) 公开、诚实、尊重

对于工作中的每个环节，公司都力求以公开、诚实的态度披露我们的想法，并听取大家的意见。

- (二) 多样性

微软推行多样化的劳动政策。我们相信创造一个具有吸引力、持久力和完全多样化的工作环境能对我们的产品和服务给予支持。

- (三) 平等的就业机会

微软公司会一视同仁地对待员工，给予所有职工和应聘者以平等的就业机会。我们从不因种族、肤色、性别、性取向、宗教、国籍、年龄、是否残疾或者生活习惯的不同而歧视别人，也不会因为这些因素的不同而在招聘、雇佣、培训、提升和纪律性方面难为某位员工。我们能够保证在微软从不也绝对不会存在折磨和非法的歧视。

- (四) 安全与保健

安全和有保障的工作环境对于每个微软的职工来说都是一项很重要的福利。微软公司完全按照有关安全和保障健康的准则条例和惯例来实行。

#### 六、我们是有责任感的社会公民

- (一) 公民意识和社区服务

微软拥有着强烈的责任感，希望我们能成为社会发展的典范。我们鼓励支持慈善事业、公民保障、教育和文化事业。我们将从资金、义务支援、软件和技术援助等方面对上述事业予以支持。

- (二) 对环境保护的重视

微软公司重视对环境和自然资源的保护。公司展开业务时都遵循了有关的关于土地、空气、水的使用标准的法律。

### （三）我们的责任

所有的微软职工都应该了解并按照公司的道德守则、法律规章和其他有关政策进行操作。每个员工都应该履行以下职责。

1. 阅读、理解并按照道德守则和涉及自身工作的所有微软公司的政策方针行事。
2. 为了工作需要参加培训和教育。
3. 假如遇到特殊情况，按商业惯例或相关条例来进行处理。
4. 及时报告可能存在的违反道德守则、违反法律的行为。
5. 所有员工都要充分配合调查工作的开展。
6. 做出承诺，严格按照有关法律和规章来管理微软的商业行为。

（摘自中国经济出版社《企业道德守则》）

**评析：**所有企业都和微软公司一样，都有着自己的企业道德，其目的都是：对内是一把标尺，以此来规范员工的行为举止；对外，一张名片，让人们看到公司严明的纪律、高尚的道德和正直的作风。企业道德对创建企业良好的形象，树立出众的品牌和长远的发展都起着至关重要的保障作用。

我们职业院校的学生在学习职业道德的基础上，进一步了解企业道德，目的是让我们走近企业，了解企业文化，从而树立强烈的企业员工意识，增强企业角色意识，养成良好的职业道德行为习惯，以适应未来企业的道德要求。同学们，你知道企业道德与我们学过的职业道德有怎样的关系吗？

## 第 4 章

# 职业生涯规划

——描绘美好的人生蓝图





## 导语

职业是人生一件大事，需要好好规划。职业大事，走错路，再回头就要赔上时间成本，落在同一起跑线的人后面。找工作最重要的因素就是要人岗匹配，职业生涯规划就是找到这个匹配点和各个阶段的发展平台，通过对自己的内在因素进行测评，找到潜质的东西，学历、经验、能力等是外部的东西，要把内、外优势结合起来，从而形成自己在职场打拼的核心竞争力。

职业生涯规划，教你选对方向走对路。

——佚名

## 4.1 职业生涯与职业成功

### 4.1.1 职业生涯概述



#### 案例点击

小葛是南京市某职业院校 96 届机械专业毕业生，毕业后经学校推荐进入无锡一家机械制造公司工作。他不甘心一辈子只做操作工，决心用自己的勤奋来改变命运。在工作中，他刻苦钻研，用很短的时间就掌握了车、钳、铣、刨、磨的操作技能，并虚心地向同事讨教，力求精益求精。后来，在公司技能竞赛中，他脱颖而出，获得第一名，深受公司领导赏识。此后，他先后担任过生产线组长、技术主管、生产部经理等职务。为了熟悉企业经营的全过程，他又主动要求做销售和售后服务工作。2002 年，小葛见机械行业景气度不断上升，毅然谢绝了公司的高薪挽留，在苏州新区注册成立了一家机械设备加工公司，经过三年的精心运作，该公司的总资产已超过千万元。

**案例分析：**对于即将步入社会的职业院校学生，如果想获得事业的成功，使自己成为某个行业中的佼佼者，就应该像小葛那样善于计划，规划好自己的职业生涯。

职业院校学生毕业时面临多种选择：是继续升学，还是先找份工作；是到企业就业，还是自办公司创业。这些都是职业院校学生在毕业时所面临的选择，这些选择，也会或多或少地影响职业生涯历程。



#### 名词点击

职业生涯是指一个人一生连续从事和负担的职业、职务、职位的过程。职业生涯不仅仅是职业活动，而且包括与职业有关的行为和态度等内容。

#### 1. 尝试阶段

大约发生于一个人的 18~30 岁之间这一年龄段中。在这一阶段，个人确定当前所选

择的职业是否适合自己,如果不适合,他或她就会准备进行一些变化。

### 2. 稳定阶段

稳定阶段通常指到了 30~40 岁这一年龄段。在这一阶段,人们往往已经定下了较为坚定的职业目标,并制订较为明确的职业计划来确定自己晋升的潜力、工作调换的必要性以及为实现这些目标需要开展哪些教育活动等。

### 3. 中期危机阶段

在 30 多岁和 40 多岁的某个时间段上,人们可能会进入一个职业危机阶段,在这一阶段人们往往会根据自己最初的理想和目标对自己的职业进步情况做一次重要的重新评价。在这一时期,人们还有可能会思考,工作和职业在自己的全部生活中到底占有多大的重要性。通常情况下,在这一阶段的人们不得不第一次面对一个艰难的抉择,即判定自己到底需要什么,什么目标是可以达到的以及为了达到这一目标自己需要做出多大的牺牲。

### 4. 维持阶段

到了 45~65 岁这一年龄段上,许多人就很简单地进入了维持阶段。在这一职业的后期阶段,人们一般都已经在自己的工作领域中为自己创立了一席之地,因而他们的大多数精力都放在保有这一位置上了。

### 5. 下降阶段

当退休临近的时候,人们就不得不面临职业生涯中的下降阶段。在这一阶段中,许多人都不得不面临这样一种前景:接受权力和责任减少的现实,学会接受一种新角色,学会成为年轻人的良师益友。再接下去,就是几乎每个人都不可避免地要面对的退休,这时,人们所面临的选择就是如何去打发原来用在工作上的时间。

## 4.1.2 职业生涯的挫折

每个同学可能都怀有一个良好的心愿,希望自己的职业生涯一帆风顺。但在一个人的职业生涯中,各种情况的变化往往是人们无法准确预料的,这就决定了在职业生涯中遇到挫折是在所难免的。

### 1. 用谨慎之心去尽量减少挫折

在职业生涯中,挫折虽不可避免,但是通过自身努力却可以减少挫折的发生。在职业生涯准备期,踏踏实实地打好基础,努力提高自身素质,同时积极参加社会实践和职业活动,积累社会经验和工作经验。同时应根据自身实际情况,认认真真做好职业生涯规划,以尽职尽责的态度,不断创新的精神去对待每份工作,相信你的职业生涯之路,风和日丽的日子一定会很多。

#### 职业赠言

每个人在刚开始工作时,都会遇到各式各样的问题,因为你毕竟缺乏经验,需要在经历中成长。你可以把“挫折”看成是一次成长的经历,这样看待问题,就不会陷入极端,会很快从“挫折”中走出来,吸取教训,为自己的职业生涯积累好第一笔财富。

## 2. 用平常之心去坦然面对挫折

当无法避免职业生涯挫折的时候,最关键的是要用平常之心去坦然面对它,不能消沉,不能被挫折彻底击垮。这时先要学会理性的思考,分析挫折产生的原因,越周详、越具体越好。然后,要学会归纳与总结,找到战胜职业生涯挫折的方法。挫折就是一道一道的坎,我们必须冷静,冷静,再冷静才有可能安全地跨越它。心浮气躁、消极冷漠只会让我们在挫折面前受伤更深。

## 3. 用积极之心去勇敢战胜挫折

面对高山的时候,如果没有勇气去攀登它,那么就永远无法感知无限风光在险峰的意境。同样,面对挫折的时候,如果没有勇气去战胜它,那么,也就永远无法体会人生路上超越自我的欣慰。战胜挫折,需要我们坚定信念,勇往直前;战胜挫折,需要我们坚持正确的方法,持之以恒。



### 案例点击

一天,一个农民的驴子掉到了枯井里面。那可怜的驴子在井里凄惨地叫了好几个钟头,农民在井口急得团团转,就是没办法把它救起来。最后,他断然认定:驴子已经老了,这口枯井也该填起来了,不值得花这么大的精力去救驴子了。

农民把所有的邻居都请来帮他填井。驴子很快就意识到发生了什么事,起初,它只是在井里恐慌地大叫。不一会儿,令大家都很不解的是,它居然安静下来。几锹土过后,农民终于忍不住朝井下看,眼前的情景让他惊呆了。每当一锹土砸到驴背上时,它都作了出人意料的处理:迅速地将土抖落下来,然后狠狠地用脚踩紧。就这样,没过多久,驴子竟把自己升到了井口。它纵身跳了出来,快步跑开了。在场的每一个人都惊诧不已。

**案例分析:**其实,职业生涯也是如此。各种各样的困难和挫折,会如尘土一般落到我们的头上,要想从这苦难的枯井里脱身而出,走向人生的成功与辉煌,办法只有一个,那就是:将它们统统都抖落在地,重重地踩在脚下。因为,我们遇到的每一个困难,每一次失败,其实都是人生历程中的一块垫脚石。

## 4.1.3 职业生涯的成功

### 1. 职业生涯成功的含义

个人职业生涯成功有如下几种情况。

(1) 个人的追求、能力、特长与其所选择的职业相适合,工作得心应手、顺心、顺利。经过个人的努力,最终使个人既定职业目标得以实现。

(2) 在所从事的职业工作岗位上,尽心尽力,尽职尽责,做出突出成绩,本人有一种自我满意感、成就感,或者得到组织、同事的认同。

(3) 勇于创新,在没有路的地方踏出一行新的脚印。



## 相关链接

### 职业生涯规划成功路上四个“五”

五勤：眼勤看、脑勤想、腿勤跑、口勤问、手勤记

五多：多谈、多想、多比、多用、多记

五到：心到、口到、眼到、手到、身到

五心：开始工作有决心、碰到问题有信心、研究问题要专心、反复学习要耐心、向人学习要虚心

### 2. 职业生涯规划成功的个人因素

要想获取职业成功，个人必须具备的决定性的基本要素是：信心、目标、行动。只有胸怀远大目标，信心十足并能把目标付诸行动的人才具备职业生涯规划的决定性因素。

(1) 信心。要想做一个成功者，一定要有坚定的意志和信念，这是成功的先决条件。自信不仅能为自己在逆境中开拓、创新提供信心和勇气，而且为自己敢于怀疑和批评提供信心和勇气，自信常常使自己的理想成为现实。没有信心的人会变得平庸、怯懦、顺从。为了实现美好的未来，做一个成功的人，你们必须信心十足，摒弃所有的胆怯和怯懦，勇敢地面对职业道路上的艰难险阻。

只要你能够自信，别人也就会信你。

——德国著名剧作家诗人、思想家 歌德

(2) 目标。走上工作岗位后，要想事业有成，就必须“志当存高远”，为自己确立远大的目标。职业生涯目标的设定，是职业生涯规划的核心。一个人事业的成败，很大程度上取决于有无正确适当的目标。没有目标如同驶入大海的孤舟，四野茫茫，没有方向，不知道自己走向何方。只有确立了目标，才能明确奋斗方向，走向成功。

目标的设定，必须以自己的最佳才能、最优性格、最大兴趣等信息为依据。通常目标分短期目标、中期目标、长期目标和人生目标。短期目标一般为一~二年，中期目标一般为三~五年，长期目标一般为五~十年。

(3) 行动。这是获取职业成功的关键。如果不付诸行动，所谓信心、目标只是空谈。如下是争取职业成功的必要活动。

第一，积极主动，坚持不懈，保持旺盛激情。不能坐等成功，必须付出极大努力，始终充满信心和热情，锲而不舍，积极主动争取成功，脚踏实地采取可行性步骤去发现，去把握，去争取，甚至去创造。

一个人可以没有经验，但是不可以没有激情。激情而投入地工作与麻木而呆滞地工作是完全不同的两个天地。

——GE 前 CEO 韦尔奇

第二，适应形势与环境，不断有所创新。客观形势与环境，是个人职业成功重要的影响和制约因素。个人面对各种环境，要想方设法变不利为有利。

第三,把握机遇,有助于职业成功。在职业生涯中,一般会出现几次转折关头或几次大的考验,这正是争取个人职业成功的机遇,要善于把握机遇,创造机遇,发现和挖掘机遇。



### 案例点击

阿基勃特是美国标准石油公司的小职员。他在远行住旅馆时,总是在自己签名的下方,写上自己公司的产品“每桶4美元的标准石油”字样,在书信及收据上也不例外,签了名,就一定写上那几个字。他因此被同事们嘲笑为“每桶4美元”,而他的真名倒没人叫了。公司董事长洛克菲勒知道这件事后说:“竟有职员如此努力宣扬公司的产品和声誉,我要见见他。”于是邀请阿基勃特共进晚餐。后来,洛克菲勒卸任,阿基勃特成为他的接班人——第二任董事长。

**案例分析:** 机遇是影响职业生涯的偶然因素,但是对个人的职业生涯而言,有时又具有决定性的作用。在个人职业生涯中,机遇时刻围绕在我们身边,但机遇只垂青那些有准备的人。

(4) 树立终身学习的观念。21世纪是知识快速更新的时代,对知识的不断追求和革新是知识经济社会的基本要求。未来社会发展迅速,知识更新速率加快。在今后的社会生活中,我们不能停留在学校所学的知识层面上,而要树立终身学习的思想观念,不断更新知识结构,跟上时代的发展潮流。

美好的未来就掌握在自己的手中,为实现自己的理想,现在就开始树立信心,确立目标,积极行动。

## 4.2 职业生涯规划的内容



### 案例点击

一个美国小伙子立志做一名优秀的商人,中学毕业后考入麻省理工学院,他没有去读贸易专业,而是选择了工科中最普通最基础的专业——机械专业。大学毕业后,这位小伙子没有马上投入商海,而是考入芝加哥大学,攻读三年的经济学硕士学位。出人意料的是,获得硕士学位后,他还是没有从事商业活动,而是考了公务员。在政府部门工作了五年后,他辞职去了通用公司。又过了两年,他开办了自己的商业公司。二十年后,他的公司资产从最初的20万美元发展到2亿美元。这位小伙子就是美国知名企业家比尔·拉福。

1994年10月,比尔·拉福率团来中国考察,在北京长城饭店接受《中国青年报》记者采访时,谈到他的成功他认为应感激他父亲的指导,他们共同制订了一个重要的职业生涯规划。这个职业生涯规划方案使他功成名就。

**案例分析:** 比尔·拉福的职业生涯规划脉络清晰,步骤合理,充分考虑了个人兴趣,个人素质,并看重职业技能的培养,这种生涯规划在他坚持不懈的努力下终于变为了现实。人们常说机遇总是留给有准备的人,世上无难事,只怕有心人,职业生涯亦是如此。



宋庆龄曾经说过：“不管你预备走哪一条路。顶顶要紧的是要为自己做好准备。你不能赤手空拳地开始你的行程，你必须用知识把自己武装起来，你必须锻炼出健壮的身体和足够的勇气。”这番话很朴实，但极具指导意义。职业院校学生在进行职业生涯规划时又何尝不是如此呢？

### 4.2.1 职业生涯规划概述



#### 名词点击

**职业生涯规划：**简称生涯规划，又叫职业生涯设计，是指个人与组织相结合，在对一个人职业生涯的主、客观条件进行测定、分析、总结的基础上，对自己的兴趣、爱好、能力、特点进行综合分析与权衡，结合时代特点，根据自己的职业倾向，确定其最佳的职业奋斗目标，并为实现这一目标做出行之有效的安排。

成功=明确目标+详细计划+马上行动+检查修正+坚持到底。

——美国心理学家 安东尼·罗宾斯

对于职业生涯规划，我们不能单纯地理解为它的目的只是协助个人按照自己的资历条件找到一份工作，达到和实现个人目标。而应该从更深层次去理解，职业生涯规划更重要的是帮助个人真正了解自己，为自己订下事业大计，筹划未来，拟订一生的方向，进一步详细估量内、外环境的优势和限制，在“衡外情、量己力”的情形下规划出各自合理且可行的职业生涯发展方向。

职业生涯规划需要我们把目光投向未来。研究清楚自己现在从事的工作，若干年后会怎么样？自己的职业在未来社会需要中，是增加还是减少？自己在未来社会中的竞争优势如何？随着年龄的增加，自己的竞争优势是不断加强还是逐渐削弱？在自己适合从事的职业中，哪些是社会发展迫切需要的等。弄清楚这些问题，踏上职业生涯之路时，考虑就会更周详些，准备就会更充分些，应对危机的措施就会更全面些。

人是一种寻找目标的动物，他生活的意义仅仅在于是否正在寻找和追求自己的目标。

——古希腊哲学家、科学家 亚里士多德

在现实生活中，许多职业院校学生自认为在职业竞争中不占优势，能有一份工作就不错了，因而忽视职业生涯规划，任由自己在职业生涯里随波逐流，这是非常错误的。职业生涯活动将伴随我们的大半生，拥有成功的职业生涯才能实现完美人生。因此，职业生涯规划具有特别重要的意义。

(1) 职业生涯规划可以发掘自我潜能，增强个人实力，有利于实现职业理想。

一份行之有效的职业生涯规划将会引导你正确认识自身的个性特质、现有与潜在的资源优势，帮助你重新对自己的价值进行定位并使其持续增值；引导你对自己的综合优势与劣势进行对比分析，使你树立明确的职业发展目标与职业理想；引导你评估个人目标与现实之间的差距；引导你前瞻与实际相结合的职业定位，搜索或发现新的或有潜力的职业机

会；使你学会如何运用科学的方法采取可行的步骤与措施，不断增强你的职业竞争力，实现自己的职业目标与理想。

(2) 职业生涯规划可以提升应对竞争的能力，有利于适应社会经济发展需要。

物竞天择，适者生存。职业活动的竞争非常突出，要想在这场激烈的竞争中脱颖而出并立于不败之地，必须设计好自己的职业生涯规划。这样才能做到心中有数，不打无准备之仗。

成功的职业生涯规划不是凭空臆造的，符合社会经济发展需要是个人职业理想实现的前提。在研究职业及职业素质、职业道德及职业道德规范、职业个性、职业选择等内容过程中，通过多种角度了解社会，了解职业，其重要目的之一就是为了能在职业生涯规划中，按照社会经济发展需求来确定、调整自己的职业理想。认真规划职业生涯规划，既有利于个人职业理想的实现，也能促进个人适应社会，融入社会，为推动社会发展作出贡献。



### 相关链接

国外媒体曾对比比利时全国 60 岁以上的退休人员进行了一次专题调查。题目是“你最后悔的事情是什么？”“如果你感到自己事业成功的话，你成功的奥秘是什么？”结果，67% 的人后悔年轻的时候选错了职业，而感到成功的人中有 90% 以上进行了职业生涯规划。

(3) 职业生涯规划可以增强发展的目的性与计划性，提升成功的机会，有利于指导在校学习。

职业理想的实现不能依赖“明天”，而要踏踏实实地从现在做起。职业院校是我们即将开始的职业生涯的起跑线，在职业院校学习是为成功的职业生涯奠定基础的关键阶段。只有珍惜现在，才会有美好的明天。生涯发展要有计划、有目的，不可盲目地“撞大运”，很多时候我们的职业生涯受挫就是由于生涯规划没有做好。好的计划是成功的开始，古语讲，凡事“预则立，不预则废”就是这个道理。

## 4.2.2 职业生涯规划的准备

对于职业院校学生来说，在进行职业生涯规划前作一些必要的准备是不可缺少的，就譬如打仗，兵马未动、粮草先行。那么，需要从哪些方面做准备呢？

### 1. 珍惜在校期间的美好光阴，努力提高自身综合能力

学生时代是人一生中的黄金时代，对于这一短暂的时期，必须倍加珍惜，利用良好的学习环境来提高自身的综合素质和培养职业技能，我们可以从以下几个方面做起。

(1) 有意识培养自己的职业适应能力和社会适应能力。

主要包括对社会的观察力、反应力、记忆能力、人际交往能力等。很难设想不会交往、不能适应社会的人，能在职业上有很大的建树，也很难想象连自己的生活都不会料理的人能把本职工作安排得井井有条。



### (2) 努力提高各种专业技术能力。

当今企业，生产的现代化程度不断提高。对于职业院校学生今后的职业发展来说，不仅要有扎实的专业理论知识，还要能掌握生产中相应的技术方法，具备相应的技术能力，了解相关生产设备的性能，这样才能解决生产实际中的具体问题。在校学习期间，应该重视实训，锻炼多种技能，积极参加有关部门组织的技能考核。

### (3) 培养组织管理能力。

现代社会中的各项工作对管理才能是非常需要的，那种只能管自己的人，是不会受到用人单位青睐的。在校期间，可以通过担任学生干部，或利用参加社会活动、从事社会工作的机会，来培养自己的组织管理能力，为职业生涯的发展打下良好的基础。

### (4) 积极参加各项运动，提高自身体能。

健康的身体，充沛的精力，良好的心境，对于职业生涯发展来说也是相当重要的。如果一个人不能适应每天8个小时的工作，那么他有什么本钱进行职业活动呢？在校期间，必须积极参加体育锻炼，养成良好的生活习惯，以较好的身心素质迎接未来职业生涯中的各种挑战。

## 2. 积极参加社会实践活动和职业活动

职业院校学生参加社会实践和职业活动从某种意义上可以看做是进行职业生涯规划必不可少的前奏。通过参加实践和职业活动可以达到三个目的。

### (1) 通过参加社会实践活动和职业活动可以了解社会、了解职业、了解自己。

进行职业生涯规划必须要了解各种社会环境，了解自己。职业院校学生参加社会实践和职业活动正是达到这一目的的有效途径。在学习生活中，应积极主动参加社会调查，生产实习，军事训练，社区服务，勤工俭学等活动，以此来提高自身的综合素质，培养适应社会，适应未来职业需要的能力。

有知识的人不实践，等于一只蜜蜂不酿蜜。

——波斯诗人 萨迪

### (2) 通过社会实践活动和职业活动找到自身素质与职业对从业者要求的差距。

对于职业院校学生来说，与所学专业相关的社会实践和职业活动是不可错过的机会，

应该在这些活动中学知识，练技能，更要在这些活动中有意识地全方位提高自己的能力，在接触生产实践时要学会思考分析，看看自己的学识能力是否适应将来的职业要求，与这些职业要求有多大的距离。

(3) 通过社会实践和职业活动有助于职业院校学生实现社会角色的顺利转换。

从学生到从业者这一社会角色的转换是每一个职业院校学生将来必须经历的。其社会角色转换的顺利与否，将会对个人的职业生涯产生重大影响。而职业院校学生通过社会实践和职业活动可以提前知晓各种社会环境对从业者的要求，促使他们自觉对照，自觉提高，这些非常有助于其将来的职业发展。

### 3. 关注职业发展动态，适当调整职业发展方向

职业发展动态包括两个方面。

(1) 就业市场的动态。社会经济发展状况必然影响就业市场的供求变化，职业院校学生既要关注就业市场的变动趋势，又要注意具体的就业供求情况。

(2) 职业更新淘汰趋势。科技进步对职业演变的作用越来越明显，职业更新淘汰的速度越来越快，一些相对稳定的职业所需要的知识技能也在不断变化。



#### 案例点击

美国在过去的 15 年中淘汰了 8000 种职业，同时诞生了 6000 种新职业，白领阶层已占劳动力的 59%，蓝领仅占 29%，知识更新速度加快，每年的淘汰率达 20%，技术的周期寿命只有 5 年。职业在此变化的影响下也不断发生着日新月异的变化。

**案例分析：**职业院校学生应该根据职业发展动态，调整好职业发展方向，修订自己的职业生涯规划。

### 4. 调适好职业心态，以乐观向上的心境迈入职业生涯

进行职业选择是人生的一件大事，职业院校学生对于自己将来从事何种职业，职业会有何进展，一定抱有复杂的心情，可能有不安、疑惑，也可能有惊奇、兴奋，这都是正常的。但很多同学在选择职业的过程中表现出来的挫折心理，虚荣心理，嫉妒心理，从众心理，羞怯心理等不良心态会干扰自己对职业的正确选择，这也是进行职业生涯规划的严重障碍。为此，职业院校学生要学会调适自己的心态。

(1) 正确对待矛盾心态。许多同学在职业选择方面有着这样或那样的矛盾心态，主要表现为：理想抱负和对自己缺乏恰当估计的矛盾心态；追求个人价值和缺乏吃苦思想准备的矛盾心态；社会对人才需求的多样性和个人选择职业倾向的矛盾心态。对于这些矛盾心态，应该理智对待，理智解决。



#### 案例点击

某职业院校学生小柯在选择职业时不想到流水线上做操作工，用她的话讲：“做操作工有什么出路，把人都限制死了。”她一心想做个文员，能待在办公室里。但是，她的文笔功底不出色，计算机操作能力不熟练，个人气质形象也不是很好。在学校推荐的单位里，

操作工她不想干，招聘非操作工的单位她又面试不上，至今也没找到一份正式的工作。

**案例分析：**为什么小柯至今也没找到一份正式的工作？她是不是该调整一下自己的择业心态？

（2）抛弃消极情绪。在将来的择业中，职业院校学生可能会由于自己的期望与社会现实有较大反差，而给自己带来忧愁、失望、焦虑等消极情绪，这些消极情绪对于个人的职业发展是非常有害的。因此，我们必须进行心理调适，使自己心理平衡，将不符合现实的幻想转变为可行的目标，排除自我评价的盲目自大和过分谦虚的障碍。提高受挫折能力，避免从众心理；增强信心，消除嫉妒心理；自觉遵守竞争原则，摒弃虚荣心理；从自身出发，超越自卑心理。做到正视现实，正视自己，从容择业。每一位职业院校学生，如果能按照上述方法调整好自己的职业心态，以乐观向上的心境跨入职业生涯之旅，会给自己的职业生涯添上浓墨重彩的一笔。

### 4.2.3 职业生涯规划的原则

职业院校学生在进行职业生涯规划时必须遵循一定的原则，概括起来有如下几点。

#### 1. 选其所爱

兴趣是最好的老师，是最初的动力，兴趣是成功之母。兴趣与成功率有着明显的正相关性。在职业生涯规划中，应根据自己的特点，珍惜自己的兴趣，择己所爱，选择自己喜欢的职业。世界著名的生物学家达尔文，7岁就喜欢收集风干的花鸟鱼虫，桥梁专家茅以升从小就是一个小桥迷。选择自己喜爱的行业、岗位进行职业规划，有利于自己人生价值的实现。

#### 2. 用其所长

职业不同、岗位不同，对技能的要求也不同。技能都是经过一定时间的训练后才被劳动者所掌握的，而每个人的人生是短暂的，任何人都不可能在一生中掌握所有的技能。“天生我材必有用”，开发、培养自己的专业技能，并在职业规划时，选择最有利于发挥自己优势的职位。

#### 3. 按需择业

职业生涯规划更侧重于对未来职业发展的谋划，因此，职业生涯规划一定要适应经济社会发展的需要，才会有个人广阔的职业发展天地，否则，职业规划就是“海市蜃楼”。

#### 4. 择己所利

职业是谋生的手段，是生存和发展的基础。职业院校学生在职业活动中，在谋取个人福利的同时，也创造了社会财富，为社会做出了贡献。因而，利益倾向支配着职业选择，职业规划时考虑自己的预期利益，以个人和社会的利益最大化原则权衡利弊，在各经济变量中，求得收益最大化。

## 5. 定向、定点、定位、定心

首先要“定向”，方向定错了，距离目标会越来越远，还要重新走回头路，付出较大的代价。定向是指定职业发展方向。在通常情况下，职业方向由本人所学的专业确定。但现实的情况是，很多人毕业后，并不能完全按照自己所学的专业来选择工作，“学非所用”的情况比比皆是。在这种情况下，就需要认真考虑，选择适合自己的职业岗位。二是“定点”。所谓“定点”就是定职业发展的地点。比如有些人毕业后选择去大城市，有些选择到中小城市发展，有的则选择去边疆、大西北，这都无可厚非。但应该综合多方面因素考虑，不可凭一时冲动决定职业地点。比如有的人毕业留在大城市，认为那里经济发达，薪资水平较高，但忽略了竞争激烈、观念差异、心理压力大，甚至于气候、水土等因素，结果时间不长又要跳槽。频繁更换地点，今天在这，明天到那，对职业生涯弊多利少。三是“定位”。择业前要对自己水平、能力、薪资期望、心理承受力等进行全面分析，做出较准确的定位。不可悲观，把自己定位过低。更不要高估自己，导致期望值过高。不要过分在意公司的名气，薪资的高低。只要这家公司、这项专业岗位适合自己，是自己所向往和追求的，就应该去试一试，争取被录用。确立从基础做起，逐步积累经验，循序渐进，谋求发展的思想理念。四是“定心”。心神不定，朝三暮四，怎能准确地“定向、定点、定位”呢？因此，无论做什么，都需要“定心”。

其实，“四定”就是解决职业生涯规划中“干什么”、“何处干”、“怎么干”这三个最基本的问题。这三个问题解决好了，职业生涯发展就会比较顺利。

### 4.2.4 职业生涯规划的内容

对于职业院校学生来说，规划一个成功的职业生涯方案，必须要把握以下几个要点。

#### 1. 确定志向

俗话说“志不定，天下无可成之事”。志向是事业成功的基本前提，否则，事业的成功就无从谈起。立志是人生的起跑点，反映着一个人的理想、胸怀、情趣和价值观，影响着一个人的奋斗目标及成就的大小。因此在进行职业生涯规划时，首先要确定志向，这是职业生涯规划的关键，也是职业生涯规划中最重要的一点。

作为职业院校学生，树立职业志向，应根据社会经济发展的趋势，用发展的眼光，长远的观点来指导自己择业，既要照顾到自己个性发展，又要适应社会需要。

#### 2. 自我评估

只有认识自己，了解自己才会对自己适合做什么职业，在哪些职业上有可能取得成就有一个准确判断，这是职业生涯规划，必须要弄清楚的问题。认识自己，了解自己主要是对个人的兴趣、特长、性格、学识、人际交往能力、道德品质、思考问题的方式方法等方面进行合理分析。

知人者智，自知者明。

——《道德经》

在认识自己，了解自己的时候有两点值得注意。一是要动态地认识自己，了解自己，不仅仅停留在现有的状况上。每个人都有发展的潜能，特别是职业院校学生，可塑性很强，通过努力，完全能使自身的学识、技术技能上升一个高度，今天你还不能胜任的工作，明天也许就会成为你的职业。二是要实事求是地认清自身条件与职业目标的差距。古人说知己知彼，方能百战百胜，弄清自身条件与职业目标的差距，就能够有意识、有目的、有方向地朝缩短这一差距而努力，从而为实现自己的职业目标打下坚实的基础。

### 3. 对职业生涯环境的认识

在进行职业生涯规划的时候，我们不能不考虑各种环境因素对自己职业生涯发展的影响，因为我们每个人都生活在一定的环境中，其成长与发展都与环境息息相关。比如，你进入一家企业工作，你想在该企业得到发展，那么你就不能不了解该企业的组织环境：它的规模多大、组织结构如何、企业文化是什么、企业选拔人才的标准怎样、企业有什么经营战略等。一般来说，对职业生涯环境的认识，包括对组织环境的认识，对政治环境的认识，对社会环境的认识，对经济环境的认识等。

### 4. 职业的选择

职业选择正确与否，直接关系到人生事业的成功与失败。据统计，在选错职业的人当中，有80%的人在事业上是失败者，如何才能选择正确的职业呢？通常应注意以下几方面。

#### （1）性格与职业的匹配

近年来，国外用人单位在选人时出现一种新观念。他们认为，性格比能力更重要。其原因在于，如果一个人能力不足，可通过培训提高。但一个人的性格与职业不匹配，要改变起来，就困难多了。单位选人，重视人的性格，个人选择职业时，更应对性格加以重视。你的事业成功与否，与你的性格和职业的匹配密切相关。

人物的性格不仅表现在他做什么，而且表现在他怎样做。

——恩格斯

小王是一位性格外向的人，坐的时间较长一些就感到难受。那么，如果他选择科研工作，就很难出成果。而小李是一位性格内向的人，见人脸红，说话紧张，如果他选择营销工作就难以做成生意。所以，在选择职业时，要充分地自我分析，认识自己的性格，并考虑性格与职业的匹配。

#### （2）兴趣与职业的匹配

在职业选择时，不仅需要了解自己的性格，还需要了解自己的兴趣。有的人对智力操作感兴趣，对读书、写作、演算、规划乐而忘返；有的人则对技能操作感兴趣，对修理、车、钳、刨、铣、摄影、琴、棋、书、画津津有味。不同的职业也需要不同的兴趣技能。一个擅长技能操作的人，靠他灵巧的双手，在技能操作领域得心应手，如果硬把他的兴趣转移到书本理论上来，他就会感到无用武之地。正是这种兴趣上的差异，构成人们选择职业的重要依据。更为重要的是，如果一个人选择的职业与自己的兴趣吻合，那么枯燥的工作也会觉得丰富多彩，趣味无穷，就会产生一种动力，就会结出丰硕的成果，塑造成功的人生。

### （3）特长与职业的匹配

在选择职业时，要特别注意特长与职业的匹配。因为，不少人往往将兴趣误认为是特长。某职业院校学生小刘非常喜欢唱歌，他认为自己的特长是唱歌，于是他不辞辛苦，拼命训练，可最终也没有成为歌星。

其实，喜欢唱歌，仅是自己的兴趣，而不是特长，嗓音、音质、对音乐的理解力等才是特长。所以，要想获得职业的成功，还要注意你的特长，并将你的特长与职业相匹配。但要注意，一个人的特长，往往具有隐蔽性，不易发现，这就要求在自我认识时，或在日常生活与工作中多加留心。

在选择职业时，除考虑个人的性格、兴趣、特长外，还要考虑内外环境因素的影响。如能将这四个因素融为一体，权衡利弊，综合考虑，就能对自己的职业做出正确的选择。

## 5. 选定职业生涯方向，设定职业生涯目标

在职业确定后，向哪一个方向发展，此时要做出选择。在选择职业生涯方向时，我们可以问自己三个问题。

（1）我想往哪方面发展？这要结合你的职业志向，个人兴趣加以考虑。

（2）我能往哪方面发展？这要结合你的特长，个人综合素质加以考虑。

（3）我可以往哪方面发展？这要结合职业生涯的各种内外环境加以考虑。

对以上三个问题，进行综合分析，以此确定自己的最佳职业生涯路线。

职业生涯目标的设定，是职业生涯规划的核心，一个人事业的成败，很大程度上取决于有无正确适当的目标。目标的设定，是在继职业选择，职业生涯方向选择后，对人生目标做出的选择，其选择是以自己的最佳才能、最优性格、最大兴趣、最有利的环境等信息为依据。

在制定职业生涯目标时必须考虑到以下几方面。一是目标要有层次性。既应该有长远目标，也应该有近期的具体目标。人们都知道，一口吃不成胖子，一个个具体目标得以实现，长远目标才有可能成为现实。二是目标要有可行性。应该是结合自身实际，通过努力就可以达到的目标。三是目标要有时间性。一个具体目标如果长期拖延下去就会影响下一个具体目标的实现，进而会影响到总目标的实现，这样一来，当初制定的目标就显得毫无意义了。

在职业生涯发展的道路上，重要的不是你现在所处的位置，而是迈向下一步的方向。

——明理企业管理咨询有限公司董事 程社明



### 案例点击

1982年，名不见经传的日本选手山田本一出人意料地夺得马拉松赛的世界冠军，不少人认为这仅仅是个偶然的胜利。两年后，山田本一再次夺得世界冠军，他凭智慧和意志取胜，改变了人们的错误看法。

原来，他在比赛前，对比赛的路线进行了仔细地察看，把沿途比较醒目的标志依顺序记下来：银行——大树——红房子……比赛时，他就以最快速度向第一个目标冲击——40



多公里的赛程被分解成几个小目标，然后一个一个地去达成，最后快速地到达终点。这就是分段实现大目标。

**案例分析：**山田本一的例子告诉我们科学合理的制定行动目标能帮助人获得成功。

## 6. 制订行动计划与措施

当设定了职业生涯目标后，就要有落实目标的具体措施。主要包括工作、训练、教育、轮岗等方面的措施。比如，为达成目标，在工作方面，你计划采取什么措施提高你的工作效率？在业务素质方面，你计划学习哪些知识，掌握哪些技能提高你的业务能力？在潜能开发方面，采取什么措施开发你的潜能等。这些都要有具体的计划与明确的措施，并且这些计划要具体，以便于定时检查。在制订行动计划与措施时，还要相应地做出具体的时间安排。做出时间安排，主要是为实现两个目的：一是目标的实现应该有期限；二是按时间安排，落实达到目标所采取的各项措施。

## 7. 评估与回馈

“计划赶不上变化”，在现代职业领域，只有变化是永恒的主题。影响职业生涯规划的因素诸多，有的可以预测，有的难以预料。人是善变的，环境也是多变的，要使职业生涯规划行之有效，切合实际，就须不断地对职业生涯规划进行评估与修订。其修订的内容包括：职业的重新选择，职业生涯方向的选择，人生目标的修正，实施措施与计划的变更等。



### 案例点击

#### 我的未来不是梦

人生似一个坐标系，每个人都会确定自己的象限，找到自己的对应点，在人生这个大舞台上，寻找自己的天地，用知识与智慧，武装自己的头脑，用辛勤的劳动，打造美好未来。

——题记

#### 一、分析自身条件

我是一个内向的女孩，习惯做别人为我安排好的工作，以至于没有主见和组织能力，所以我在学校特别注意培养这方面的能力，我喜欢听音乐，在浪漫的节奏中陶冶自己，保持好的心情，理智的头脑，去做好每一件事，我也喜欢读一些好的佳作，来充实自己，使自己的文采、口才得以锻炼。

我喜欢那温室里艳丽的玫瑰，也喜欢日本那圣洁的樱花，可我更喜欢那有坚定毅力的腊梅，我想我的职业生涯也能像梅花一样，不畏惧一切困难，笑迎每一个挑战。

我家住在密云县的一个小山村，那里山清水秀，江泽民主席来密云视察时曾亲笔题词为“绿山、净水、富民”。与城市相比，我的家乡别有一番风景。不仅有很多著名的旅游风景区而且家家户户承包果园盛产农产品，如：黄土坎的鸭梨，新城子的苹果，大城子的板栗，石峨的李子……可是那里的农民却不是很富裕，他们起早贪黑地在田里忙，一年的收成却没有好的销路，以至于最后都烂掉，直至扔掉。看到此景，我暗下决心，一定要用我的知识和能力，改变家乡贫穷的现状，让家乡的农民能在丰收的季节露出幸福的笑容，

为此我有了这样的想法,将来一定要办一家农副产品销售公司。把家乡的特产销售到全国各地甚至国外,让外国朋友也可以品尝到我们家乡的农产品。为了实现我的理想,2004年我考入了密云县职业学校学习专业技能。

## 二、确立职业目标

我选择的专业是商贸英语。将来我要创办一个集种植、观赏、采摘、生产加工、销售为一体的绿色农副产品贸易公司,把我家乡的农副产品推向全国,甚至畅销国外。让那些外国人也能像吃西餐一样,品尝到我们家乡的特产。

### 能力

差距:

现在我的学历还不够,所以我要努力学好各科专业知识与技能,我要参加高职进行深造,多积累知识,为实现理想奠定基础。

### 学历

要想创办公司,不仅有扎实的专业知识做基础,还要有较强的组织管理能力。一向习惯做别人为我安排好工作的我,要改变会很难,但我不会灰心,会利用一切机会不断锻炼自己提高自己的组织能力,内向的我,不擅长表达,所以我要积极参加学校组织的各项活动,与老师同学多交流,多学习,来提高自己的能力。

## 三、规划发展阶段

**第一阶段(2005—2007年):**我要学好各科知识,熟练掌握各方面专业技能,参加高职补习班。努力拿到计算机、口语及推销员等级证书。

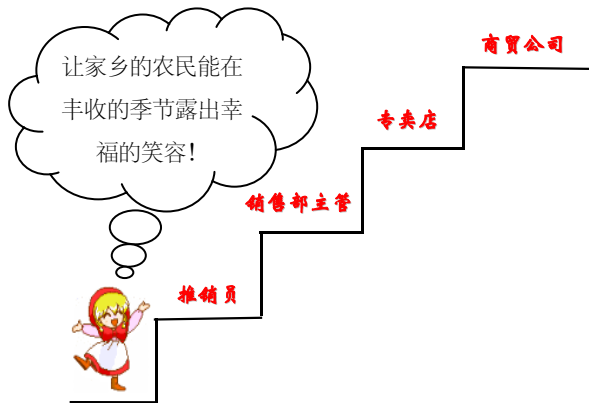
**第二阶段(2007—2010年):**在高等院校不断为自己充电,为了走出国门,把公司产品推向国际,我要努力学习英语,争取在大学期间英语口语过六级,业余时间还要学习农业技术知识,取得绿色农业证书及职业资格证书,为打造公司的品牌奠定基础。

**第三阶段(2010—2012年):**找一家单位工作积累经验,力争做一名优秀的推销员。

**第四阶段(2012—2013年):**工作中不断提高自己,努力成为一名销售部主管。

**第五阶段(2013—2014年):**开一家家乡的农产品专卖店。

**第六阶段(2015年):**创办一家集产、供、销一条龙的农副产品商贸公司。



## 四、制订具体措施

我要在熟练掌握技能的同时,也要在拿计算机证书上下工夫,我会利用好上课的时间多加练习,并会占用自己的课余时间来巩固学习,争取能如愿以偿。英语也如此,我会规

定自己每天早上听 30 分钟录音带,多读一些文章,和朋友多用英语对话,在晚上睡觉前,也会训练自己的听力及口语训练,加以巩固,有助于自己的记忆。在平常我会利用网络,收集商品信息,不断摸索规律,掌握商务流通特点,为考推销员证做准备。

在职校的最后一年中,我会选择高职补习,希望通过自己的奋斗能考上一所农业大学,在那里我把所有知识尽收脑海中,为我的理想而奋斗。

我会利用我的文化知识与技能在社会上找到一份与自己专业对口的基层工作,在工作中,踏实肯干,虚心向别人学习,通过几年在社会上摸爬滚打,不断磨炼,积累经验,积累资金。我会不断提高对自己的要求,锻炼自己的组织管理能力,到那时经验老练有能力的我,会创办自己的公司。公司会推出一系列的绿色食品,从生产、加工、包装到销售打造自己的品牌。

我公司资金由 100 万起步。用 50 万建造生产车间,用 30 万建造一个小型的物流厂房,20 万建设农产品种植场,大约占地 4000 多平方米。这么多的资金我必须求助银行的帮助——借贷款。我首先会在密云建造我的第一家公司,随着公司的不断扩大我还会在上海、天津、广州等地开设分公司,时机成熟后走出国门。

未来的一切都还是未知数,但我要用我的行动来预测美好的未来,我相信明天是今天的延续,只要珍惜今天的拥有,努力去创新,努力去开拓,相信今天的发奋努力,定会化作明天的成就与硕果。

面对我的人生,面对我的职业生涯,我相信当生命之舟驶向生活的海洋时,一个自信的我,一个有能力的我,一个真正的自我,一定能够扬帆起航。

**案例分析:**作为职业生涯规划,此篇仍有许多幼稚之处。但任金丽短短的发展条件分析,却重点谈及了密云县果品种植和销售的现状,说明了地域经济特点及其发展需要,既为发展目标即在家乡建立一家集种植、观赏、采摘、生产加工、销售为一体的绿色农副产品贸易公司实现的可行性做了铺垫,也把个人发展与家乡发展融为一体,体现了她爱家乡、爱祖国的拳拳之心。

行业和地区经济状况及其变化趋势分析,实质上是对个人职业生涯发展机会的分析。个人的职业生涯发展,既离不开社会经济发展的大背景,也离不开个人所在地区经济社会发展的小背景。也只有把个人的职业生涯发展融入社会经济发展之中,按照行业、职业特点及其变化趋势设计自己,才是有意义的、能落实的职业生涯规划。

任金丽的自我分析,认识了自己性格内向的特点以及缺乏组织能力等缺点,使她能比照主持一家贸易公司的需要,明确自身素质与发展目标之间的差距,并制定了针对性强的具体措施,也是这份规划的成功之处。(点评人:杜爱玲、蒋乃平)

(本文为 2005 年教育部职成教司主办的第二届全国中等职业院校“文明风采”竞赛职业生涯规划设计征文获奖作品。作者:北京市密云县职业学校任金丽,指导教师:郭东梅)

#### 4.2.5 职业生涯规划的误区

人人都希望自己的职业生涯规划是完美的,可当我们真正踏上职业生涯历程之后,却发现有许多遗憾。其实,许多遗憾是在进行职业生涯规划时不自觉地陷入自己的思想

误区造成的。职业院校学生由于存在社会经验的欠缺,思考问题的方式与方法有待完善等因素,以至于在进行职业生涯规划时更易走入误区。那么,职校生在进行职业生涯规划时,常会走入哪些误区呢?

### 1. 不相信自己

有些职业院校的学生在规划自己的职业生涯时总是缺乏主见,过多地依赖于父母或老师。或者有从众心理,一旦自己的好友或同学作出某种抉择后,自己就不自觉地向其靠拢。甚至在工作以后,对老板依然建立一种依赖感,希望老板为其做出最佳安排。命运掌握在别人手里是不保险的。



#### 案例点击

南京市某职业院校在了解学生择业情况时曾作过一项调查,在问到“哪些人的意见会影响你择业”时,接受调查的学生中,回答受父母影响的占 30%;回答受老师、同学、朋友影响的占 60%;只有 10% 的学生回答自己做主。

**案例分析:** 看过这项调查后,想一想自己属于哪类人? 对你择业有何启发?

### 2. 不自觉攀比

在职业院校学生群体中,这山望着那山高的心态相当普遍,总是觉得别人的工作更理想,因此就产生频繁跳槽的想法。他们就是没有想到,在新的工作岗位上要建立新的人际关系,面对新的矛盾和挑战。于是,有些人总也形不成完整的工作经验,甚至有的人陷入了试用期的怪圈。不管什么工作都是不容易的,因此要客观分析自己的工作,有务实的态度。



#### 案例点击

小刘是南京市某职业院校机电一体化专业的毕业生,经学校推荐进入一家生产微型电机的公司工作。不久,他觉得在流水线上作业没意思,学不到技术,便跳槽到了一家机械制造公司。工作不久,他觉得工作环境太差,又跳槽到了一家电子公司。后来,他又感到自己的收入比做贸易的同学差许多,于是又想方设法跳槽到一家贸易公司做代理,但终因业绩不理想被公司解职。此后一年多时间里,他又面试了多家公司,都觉得不理想,没干长就离职了。

**案例分析:** 这是一种典型的这山望着那山高的就业心态,这种就业心态对个人的职业生涯发展是极其不利的。

### 3. 不敢自我突破

许多职业院校学生认为自己学历水平不高,技术技能水平有限,在竞争中大多处于弱势地位。在这种观念的影响下,他们在进行职业生涯规划的时候总是犹豫不决,患得患失,习惯于低估自己,造成职业生涯的目标不甚明确。

许多人觉得，在命运面前，自己的力量微不足道，打破现有的框架需要非凡的勇气。因此，许多人最终还是选择了安于现状，这样似乎更舒服些。所以，我认为在当今社会，勇敢的反义词已经不是“怯懦”，而是“因循守旧”。

——心理学家 罗洛·梅

#### 4. 守株待兔

很多人坚信，成功者是由于有好的机会。职校生由于受自身的实际情况局限，持这种观念的人可能更多，因此，他们被动地等待命运的安排，而不去主动地计划、经营和努力把握自己的生活。习惯于守株待兔，职业生涯的成功又谈何容易！



#### 本章小结

每个人跨入自己的职业生涯后，都会对职业生涯抱有美好的期望。但是，如果仅仅停留在期望这个层面，而不想着去规划，那么，那些期望也许永远只是空中楼阁，这就需要我们主动地进行职业生涯规划。

职业生涯规划中需要我们珍惜在校期间的美好光阴，努力提高自身综合能力；积极参加社会实践活动和职业活动；关注职业发展动态，适当调整职业发展方向；调适好职业心态，以乐观向上的心境迈入职业生涯等规划前的准备工作。更需要我们紧紧抓住职业生涯规划的原则，进行志向的确立、自我评估等，应避免各种职业生涯规划误区，制订切合自己实际而又有特色的职业生涯规划。

党的十六届四中全会以来，党中央提出了构建社会主义和谐社会的理论。而对于个人职业生涯来说，人岗匹配即是职业和谐的表现，它对于个人职业发展的作用是不可估量的，而要想做到人岗匹配，就需要人们有意识地对自己的职业生涯规划进行规划。从这一点来说，科学地进行职业生涯规划是个人职业生涯成功的关键。



#### 问题探究

##### 一、职业行为习惯与职业能力

良好的职业行为习惯与较强的职业能力对个人的职业生涯发展极其重要，认真地分析一下自己，完成下面的表格。

职业行为习惯	良好的职业行为习惯		不良的职业行为习惯	改进不良职业行为习惯的措施
	1			
	2			
	3			
	4			
职业能力	已具备的职业能力		未具备的职业能力	获取新的职业能力的措施
	1			
	2			
	3			
	4			

## 二、应付逆境的能力

请你忠实地回答以下问题，答“不对”的得1分；“有些对”的得2分；“很对”的得3分。

1. 我对生活中某些事物有贡献（例如，家庭、学校、团体等）。
2. 我对自己实现既定目标的进度感到满意。
3. 明智比运气更重要。
4. 运气的来临归功于往日的努力。
5. 如果锲而不舍，最终会创出新天地。
6. 人生在世，最好顺应环境，因为人很难改变命运。
7. 对于我来说，适应新环境是不难的，比如转学、调工作、搬家。
8. 我不但相信别人，也很容易和别人建立友谊。

结果分析，在相应的答案下打“√”，然后计算分值，查看对应结果。

题号	答案选择			对应结果	
	不对	有些对	很对		
1				15~18 分	生存毅力在常人之上，遇到危难时，你具有更大的韧性克服困难；别人有困难时你也是很有力的支持者
2					
3				11~14 分	你终会克服困难，但所需要的时间可能会长一些，对一般生活中遇到的挫败你都可以克服
4					
5					
6				8~10 分	对不起，你有几分懦弱，经不起挫折，最好的方法是找到生命中有意义的奋斗目标，以自信的、积极的态度朝着目标努力
7					
8					

## 方法指导

### 一、学习内容和要点

1. 了解职业生涯规划的意义和原则，做好职业生涯规划的准备。
2. 掌握职业生涯规划的内容，避免职业规划的误区。
3. 明确职业生涯的内容，避免职业生涯中的挫折，走向职业的成功。

### 二、学习方法

1. 利用目标路径法则，确定自己的职业生涯目标。
2. “5W”是——① Who am I? (我是谁?) ② What will I do? (我想做什么?) ③ What can I do? (我会做什么?) ④ What does the situation allow me to do? (环境支持或允许我做什么?) ⑤ What is the plan of my career and life? (我的职业与生活规划是什么?)

以“5W”为内容规划出个人职业生涯规划。

### 三、学习要求

寻找职业能力差距活动，某职校为了摸清用人单位究竟喜欢什么样的学生，先后对用人单位的 51 位人事主管进行了问卷调查，排名前六位的职业能力列举如下。

1. 有良好的道德品质与行为习惯。
2. 善于与人沟通。
3. 胜任自己的工作。
4. 有较强的团队合作精神。
5. 富于创新精神。
6. 有规则意识和自律意识。

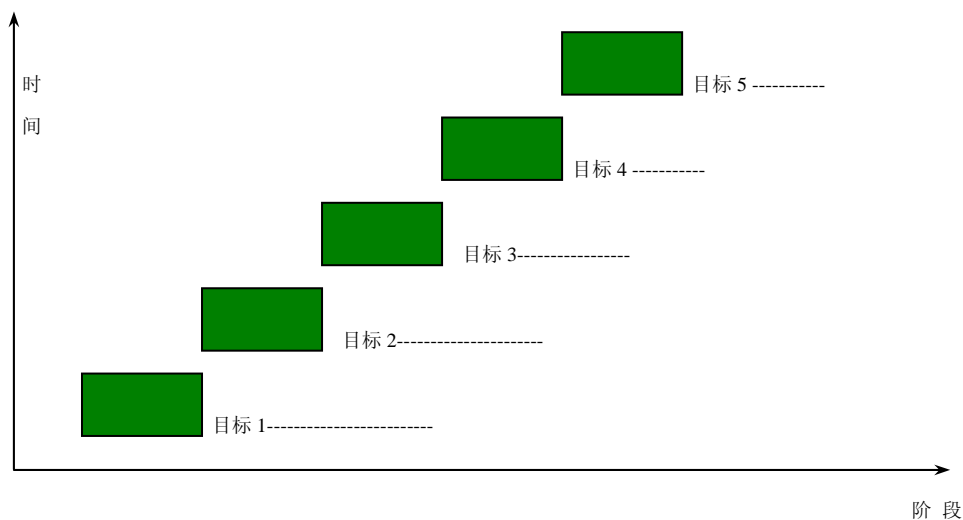
对照上述问卷调查的结果，找一找自己的差距，今后我们将采取什么措施来缩短这一差距。职业生涯规划不仅需要想法，更需要踏实的行动。



### 知识与实践

#### 一、职业目标检测

结合社会现实以及自身条件，对自己的职业生涯发展阶段进行规划，然后填写下面的职业目标图。



二、试谈谈一个职校生如何用“后天”的努力来弥补“先天”的不足，规划自己的职业生涯？



## 阅读链接

## 阅读材料一

**导读：**每个人只有自己扼住命运的咽喉，才会书写出精彩的人生，林益阳——一个职校毕业生是不是这样做的呢？

## 六年

2001 年，林益阳被学校推荐到顺升公司就业，算起来已有 6 个年头了，同来的伙伴早已离开，只有他还在独守。

六年前，林益阳来到顺升公司，面试他的是制造部经理。经理问了他一些专业知识，可是他只答对了少部分。经理又把他带到一台车床前，让他演示一些操作要领，他又是错误百出，回忆起那个场景，林益阳说当时要是有地缝儿就钻下去了。

面试情况不太好，经理说：“同学们大老远来上海也不容易，现在给大家一个选择，当学徒工，学徒期间每月生活费 300 元，技术达到公司要求的立即转正。”只有 3 个人选择留下来，林益阳就在其中。

留下来的当天晚上，林益阳就给自己下了决心：绝不在别人轻视的眼光下灰溜溜离开公司，要以一个胜利者的形象改变命运。就这样，他玩命学了三个月，操作技能就超过了一般员工的水平，顺利地转正了，而留下来的另两位同学却在多重失落中相继离开了公司。林益阳并没有满足这些，他认为自己学识太少，必须要多加学习，在辛苦的工作之余，他参加了多种形式的自学。

2002 年 11 月，林益阳收获了来公司的第一份喜悦，在公司的技术大比武中，他个人获得了二等奖，在获奖选手中年龄最小。2003 年 2 月，林益阳收获了来公司的第二份喜悦，他被公司选拔参加焊接技术专项培训，在沪东船厂培训的日子，林益阳觉得特别充实，进步很快。2003 年 12 月，林益阳收获了来公司的第三份喜悦，在制造部经理的提议下，林益阳做了动力安装生产线主管，他是公司成立以来最年轻的主管，那年他 23 岁。制造部经理说：我不会看错人的，这小子有主见、有韧性、有耐性、荣誉感强，他会让我们惊奇的。经理的话是对林益阳无形的鞭策，林益阳又一次玩了命干。经理的话没错，林益阳是让大家惊奇了，他的生产线连续数月都保持了“四个最”：最高的生产效率、最高的人均工资、最低的不良品率、最低的事故率。

2004 年 8 月，一位同学来找林益阳，劝他跳槽，这位同学说到他们公司有比这更好的发展机会。林益阳拒绝了，他觉得：顺升公司给了他这么多，就这样离开了，良心不安。

再以后，林益阳又收获了几份喜悦，但用林益阳的话说：喜悦多了就显得平常了，不像第一份喜悦让人心动不已。

2006 年 9 月，原来的制造部经理升任为顺升公司总经理，在他的力荐下，林益阳担任了制造部经理。总经理说：我不会看错他，这小子有信心、有恒心、有良心，他会继续让我们惊奇的。



**评析：**六年，是一个不长不短的时间；六年，林益阳用自己的行动显示了自己的信心、展示了自己的恒心、保持了自己的良心。这样的员工才是企业最可宝贵的财富，这样的员工人生想不精彩也难！

## 阅读材料二

**导读：**小事能折射出一个人的心灵，小事能反映出一个人的品质，见微知著，职业成功也许就是从做对小事开始的，宋时学的故事也许能告诉我们点什么。

### 你能担大任

宋时学现已是一家大型纺织品公司的经理了，回首往事，最让他难忘的是第一次出差。1995年10月初，宋时学被企业派往湖南采购原料，这是他中专毕业到这家公司上班后的第一次外出。在湖南7天，他把公司交代的任务办得妥妥当当。

回来后的第二天，宋时学来到葛经理办公室报销差旅费，看到报销单上差旅费数字，葛经理原本平静的脸上有了一些异样。宋时学心里禁不住忐忑不安，“难道，我差旅费高了，经理不高兴？”宋时学心里正琢磨时，葛经理说：“是953元吗？”。宋时学点了点头，葛经理便没再说什么，签完字将报销单递给了他。

走出经理室，宋时学心里仍然忐忑不安，他不明白葛经理为什么脸色有些不对。接下来两个月公司没派他出差。

1996年1~3月，公司派他出差的次数忽然多了起来，前后有4次，每次报销时，葛经理还会问他：是这么多吗？只是脸上异样的神情渐渐消失了。

1999年3月，公司采购部主任因身体原因退了下来，宋时学意外地被公司委以重任。同事们说他太年轻，都带着怀疑的态度看着他走上新的岗位。然而，宋时学让所有等着看他笑话的人失望了，1999年，公司的采购成本与上年同比下降了20%，显著提高了公司的经营效益。

2004年6月，公司进行股份制改造，重新选举了管理层，宋时学以高票当选为副总经理。2005年2月，葛总经理不幸患上恶性肿瘤，在病床前，他问：“宋时学，知道为什么你会有今天这样的成就吗？”宋时学说：“是您栽培的。”葛总反问：“公司那么多人为什么偏偏要照顾你呢？”宋时学沉默不语。“你还记得第一次出差报销吗？”葛总又问。“记得很清楚，只是没弄明白当时你的脸色那么难看。”宋时学说。“你那次报销是953元，你知道和你同样出差的其他人报多少吗？3600元！我不相信有这么大的差距，也许第一次你比较注意，但后来你让我看到了你的真实。人呀！就怕有个比较，你没让我失望，你的报销单每次都不掺水，你具备一个好员工的基本条件——好德行，公司只有交到像你这样的人手里我才放心，与其说我栽培你，还不如说是你的真诚打动了我，小节见人品呀……”

临走的时候，葛总紧紧拉着宋时学手说：“你过去没让我失望，将来也不会，你能担大任！”

**评析：**一个诚实的人展现在世间的时候，他所得到的回报可能不是最多的，但却是最丰厚的，诚实的人在精神上也永远会得到慰藉。缺少诚信，企业就会死亡；缺少诚信，个人事业的大厦就会倾倒。记住：诚实的人可能会吃点亏，不诚实的人注定会吃大亏。

### 阅读材料三

**导读：**凭着熟练的技能和勤恳的工作，有时不一定能让你在职场游刃有余、出人头地。但勤奋加上会说话，却有可能使你工作起来更轻松，也许还能帮助你加薪、升职。

#### 职场不败的名言

1. 应答上司交代的工作：我立即去办。

冷静、迅速地做出这样的回应，会让上司直观地感觉你是一个工作讲效率、处理问题果断，并且服从领导的好下属。如果你犹豫不决，只会让上司不快，会给上司留下优柔寡断的印象，下次重要的机会可能就轮不到你了。

2. 传递坏消息时：我们似乎碰到一些情况……

一笔业务出现麻烦，或市场出现危机，如果你立刻冲到上司的办公室报告这个坏消息，就算不关你的事，也会让上司怀疑你对待危机的能力，弄不好还会惹来上司的责骂，成为出气筒。正确的方式是你可以从容不迫地说：“我们似乎碰到一些情况……”千万不要乱了阵脚，要让上司觉得事情并没有到不可收拾的地步，并且感到你会与他并肩作战，解决问题。

3. 体现团队精神：XX 的主意真不错！

小马的创意或设计得到了上司的欣赏，虽然你心里为自己不成功的设计而难过，甚至有些妒忌，你还是要在上司的听力范围内夸夸小马：“小马的主意真不错。”在明争暗斗的职场，善于欣赏别人，会让上司认为你本性善良，并富有团队精神，从而给你更多的信任。

4. 如果你不知道某件事：让我再认真地想一想，两点前答复您好吗？

上司问了你某个与业务有关的问题，你不知道如何作答，千万不要说“不知道”。而“让我再认真地想一想，两点前答复您好吗？”不仅暂时让你解围，也让上司认为你不轻率行事，而是个三思而后行的人。当然，要记得按时给出答复。

5. 请同事帮忙：这个策划没有你真不行啊！

有个策划，你一个人搞不定，得找个比较内行的人帮忙，怎么开口呢？你可以诚恳地说：这个策划没有你真不行啊！同事为了不负自己内行的形象，通常是不会拒绝的。当然，事后要记得感谢人家。

6. 拒绝黄段子：这种话好像不适合在办公室讲哦！

男人有时总喜欢说些黄段子，并且不大注意场合。如果有男同事对你开“黄腔”，让你无法忍受，这句话可以让他们兴趣地闭嘴。

7. 减轻工作量：我知道这件事很重要，我们不妨先排一排手头的工作，按重要性排出先后顺序。

首先，强调你了解这项工作的重要性，然后请求上司指示，将这项工作与其他工作一起排出先后顺序，不露痕迹地让上司知道你的工作量其实很大，如果不是非你不可，有些事就可交给其他人或延期处理。

8. 承认过失：是我一时疏忽，不过幸好……

犯错误在所难免，所以勇于承认自己的过失很重要，推卸责任只会使你错上加错。不过，承认过失也有诀窍，就是不要让所有的错误都自己扛，这句话可以转移别人的注意力，淡化你的过失。

9. 打破冷场的话题：我很想知道您对这件事的看法……

当你与上司相处时，有时不得不找点话题，以打破冷场。不过，这正是你赢得上司青睐的好机会，最恰当的话题就是谈一些与公司有关、上司很关心又熟悉的话题。当上司滔滔不绝地发表看法时，也会对你这样一个谦虚的听众欣赏有加。

10. 面对批评：谢谢你告诉我，我会仔细考虑你的建议的。

面对批评或责难，不管自己有没有不当之处，都不要将不满写在脸上，但要让对方知道，你已接受到他的信息，不卑不亢让你看起来又自信又稳重，更值得敬重。

**评析：**善于沟通是一种能力。在与其他人的交流中，如果你表现出果敢、坚毅、尊重、大度与睿智就可能为你赢得职场高分，也许你的未来就不是梦了。

## 第 5 章

# 择业心理障碍与调适

——走出“自我”天地宽





## 导语

卡耐基说：“一个对自己的内心有完全支配能力的人，对他自己有权获得的任何其他东西也会有支配能力。”当我们开始运用积极的心态并把自己看成是成功者时，我们就开始成功了。而消极心态有时会像恶魔一样阻碍着我们的成功之旅，被消极心态困扰的人，纵然嘴中时常在念叨成功，但就是不能成功，因为他们被太多的顾虑和恐惧缠绕，这些因素让他们泯灭了成功的灵气。青年学生的择业何尝不是如此，没有积极健康的择业心理品质作支撑，就不会走出精彩的职业之路。记住，我们不能作茧自缚，走出“自我”天地宽。



## 案例点击

毕业生小刘学习成绩和其他方面条件都不错，在就业的初期满怀信心。但由于专业的原因，找过几家单位都碰了壁，结果在后来的择业过程中越来越不自信，表现越来越差，陷入恶性循环而不能自拔，以至于到了新的用人单位那里，只能被动地问人家：“学某某专业的要不要”，其他什么话都不敢讲，最终未能落实就业单位。

**案例分析：**小刘的失败是由于自卑心理在作怪。在择业时我们不能丧失应有的自信心，缺乏主动争取和利用机遇的心理准备。越是躲躲闪闪、胆小、畏缩，越不容易获得用人单位的好感。我们不能陷入“不战自败”的困惑。

对于刚走出校门的职校生来说，在择业时或多或少地存在着七分新奇三分困惑，半是期盼，半是不安的心理。但是，当我们开始踏上择业之路时，一定要学会排除择业心理障碍，健康的择业心理会让我们在择业过程中更加理性、更加自信，有助于我们走向职业的成功。



## 名词点击

**择业心理：**人们在择业时所表现出来的各种心理状态和心理特征的总和。

## 5.1 择业心理品质

### 5.1.1 对心理品质的认识



## 名词点击

**心理品质：**是指个体人格的优劣、健全及协调性。它包括个体在认知、情感和意志过程中表现出来的动机、态度、性格及意志品质等。

良好的心理品质主要有自信、乐观、认真、勤奋、合群、坚强、执著、开拓等特征。作为新时代的劳动者，我们要努力使自己成为适应能力、竞争能力和应变能力都日益增强的创新人才，要达到这样的要求没有健康的心理品质来保证是不可想象的。

取得成就的因素不在于智力、学历等，而在于是否具备自信心、进取心、意志力等健康心理品质。

——美国心理学家 特尔曼

### 1. 心理品质健康的标准

心理健康是指个体能够适应发展着的环境，具有完善的个性特征，且其认知、情绪反应、意志行为处于积极状态，并能保持正常的调控能力。生活实践中，能够正确认识自我，自觉控制自己，正确对待外界影响，使心理保持平衡协调。什么样的心理品质才算健康呢？美国心理学家马斯洛和米特尔曼提出的十条标准对我们很有启示。



心理健康是一种权利

#### (1) 有足够的自我安全感。

有了充分的安全感，我们才能发展自己、融入社会，同时相安无事。在充满激烈竞争的市场经济中，安全感来自于我们自身的实力，它包括生存力、工作能力、整个社会生产力。没有这些就可能会导致心理失衡。

#### (2) 正确估计自己的能力。

人们往往很难了解自己本身。你的兴趣是什么？有什么特长？你的能力在整个社会竞争中处于什么地位？对此都要一一做出正确估计。然后根据自己的实际情况，去找准努力的方向。

#### (3) 生活切合实际。

理想是一回事，幻想是另一回事，青年人容易幻想却误以为是理想。即使理想也只能一步一步踏踏实实地实现。生活中也有一些人，他们往往只羡慕某些人外在的成功，而不考虑他们成功的因素，更想不到结合自身实际去追求成功，这样的人也极易心理失衡。

临渊羡鱼，不如退而结网。

——《淮南子·说林训》

#### (4) 不脱离周围现实环境。

青年学生思想活跃，容易接受新鲜事物，这有其积极的一面，但如果不考虑周围的环

境（包括文化环境、思想环境、社会环境）就会引起负面效应。说话做事必须审时度势、区分对象。比如，有些衣着打扮、言谈举止在城市行得通，在农村就不被接受，有些做法在机关行得通，在厂矿就不行。

#### （5）保持人格的完整与和谐。

人格散发魅力，需要我们思维的理性，不苛求环境而是积极地适应环境；不苛求他人而是宽容有度；不苛求自己而是超脱灵活。人格散发魅力，更需要我们心理的成熟，对自己负责，有能力照顾自己的生活；对家庭负责，有能力使亲人、朋友快乐；对社会负责，“老吾老以及人之老，幼吾幼以及人之幼”；对行为负责，以理智判断事物、处理事情。

#### （6）善于从经验中学习。

青年学生毕竟才疏历浅，所以要善于学习，虚心学习，既借鉴同龄人成功的经验，也要学习中老年人积累的经验。我们一定要记住：站在他人的肩膀上，我们会站得更高，看得更远。

#### （7）保持良好的人际关系。

保持良好的人际关系，要有意识地确立好自我形象，找准自己的位置，全身心地投入到事业中去；要学会给人留下良好的“第一印象”，做到表情自然、举止文雅、衣着得体、谈话有分寸；要通过增加交往频率，密切相互关系，拉近心理距离；要在性格、能力方面取长补短，增加共同点，找到共同语言。



### 相关链接

处理人际关系时，对不同性格的人采取不同的策略。

1. 对死板的人，唤起他的兴趣；
2. 对傲慢无礼的人，尽量少说；
3. 对沉默寡言的人，直奔主题；
4. 对深藏不露的人，多用心思；
5. 对草率决断的人，步步为营；
6. 对过分糊涂的人，尽量躲避；
7. 对顽固不化的人，适可而止；
8. 对行动迟缓的人，拿出耐心；
9. 对自私自利的人，投其所好；
10. 对毫无表情的人，仔细观察。

#### （8）适度地发泄情绪和控制情绪。

消极的情绪害己害人。向亲友倾诉衷肠是积极的，而迁怒于他人是有害的。压抑愤怒可保证他人不会因自己情绪失控而受伤害，但消极情绪长期积蓄也会给自己带来灾害性打击。所以，处理情绪时要注意发泄和控制的时机、对象和尺度。

#### （9）在符合集体要求的前提下，能适度地发掘个性。

个性偏执不好，没有个性的人也不存在。只要被社会接受，自己个性中的积极因素应该发掘出来，这样对自己是闪光点，对社会则是绚丽的色彩。

#### （10）在不违背社会规范的前提下，能恰当地满足个人的基本需要。

在规则的框架内追求自我需要的满足是无可厚非的，做到心安理得就行了。



## 2. 心理品质健康的获得



要知道，不是只有获奖才会让人感到自豪。  
有时候，人们享受的是自己内心的那份满足感。

### 乐由心生

健康的心理品质对个人的进步有巨大的推动作用。那么，青年学生如何才能获得健康的心理品质呢？我们不妨尝试从以下几方面做起。

#### (1) 事事不强求。

学会把目标和要求定在自己力所能及的范围内，易于实现，这样就会增强自信心，让自己的心情愉悦起来。抵挡不住那些无处不在的诱惑，目标就会偏离轨道。成功不仅需要能力，还需要有不被事物左右的定力。

#### (2) 对他人的期望不可过高。

很多人把自己的希望寄托于他人身上，若对方达不到自己的要求，便会大失所望，其实，每个人都有自己的优点和缺点，不必要求别人迎合自己的要求。

#### (3) 退一步海阔天空。

一个能干大事业的人，处事要从大处着眼，心胸开阔。只要大前提不受影响，在小事上不必过分固执己见，以减少不必要的烦恼。

世界最宽广的是海洋，比海洋更广阔的是天空，比天空更广阔的人的胸怀。

——法国文学家 雨果

#### (4) 要学会疏导愤怒情绪。

应该看到，发怒时容易丧失理智，会把能够办好的事情搞糟。因此，勃然大怒时要想到“制怒”二字，防止干出蠢事，与其事后后悔，不如事前自制，这样就会使自己息怒，待冷静下来后再想方设法解决问题。

#### (5) 转换环境。

在遇到挫折时，应该暂时将烦恼放下，去做喜欢做的事，别跟自己过不去。

#### (6) 找人倾吐烦恼。

把所有的抑郁都埋藏在心底，只会使自己郁闷沮丧，如果把内心的烦恼告诉你的知心朋友、师长等，心情就会顿感舒畅。

#### (7) 为别人做些事。



帮助别人不但使自己忘却烦恼，而且还可确定自己存在的价值，更可以获得珍贵的友谊。

(8) 在一段时间内只做一件事。

心理学家发现，心理致病的主要原因是由于患者对很多急需处理的事情压力太大而引起的。要减少自己的精神负担，不要同时进行几件事情，以免弄得筋疲力尽而效果不好。

(9) 对人要表示友好。

如果在适当时候表示自己的善意，多交朋友，少与人敌对，心情自然会平静。

(10) 适当安排娱乐。

娱乐是消除心理压力的最好方法，娱乐的方式和内容并不重要，最重要的是要达到心情舒畅。

### 5.1.2 择业心理品质的要素



#### 名词点击

**择业心理品质：**是指在择业活动过程中对人的心理和行为起调节作用的个性意识特征。

择业心理品质包括择业的心理过程和个性特征中的情感、意志、气质、性格、兴趣、能力等要素，其中意志和情感是择业心理品质的核心。

#### 1. 意志与择业

意志是人自觉地确定目的，并根据目的调节和支配自身的行动，克服困难以实现预定目的的心理过程。意志行动和预定的目的分不开，没有目的，就没有意志行动。意志行动还与克服困难相联系。只有在困难面前不退缩，才能使意志行动达到预期的目的。可以说，一个人意志坚强的水平往往是以困难的性质和克服困难的努力程度来衡量的。因此，克服困难是意志行动的最重要特征之一。

青年学生在择业过程中必须注意意志品质的培养，特别是在就业竞争异常激烈的社会大环境下，良好的意志品质可以帮助求职者增强自觉性，避免盲从；增强果断性，避免优柔寡断；增强自制性，避免求职冲动；增强坚韧性，避免半途而废。

培养择业意志品质需要我们明确择业的目的性，树立科学的择业观，需要我们在择业实践活动中获得意志锻炼的直接经验，更需要我们从择业活动的细节做起，从点滴小事做起。



#### 案例点击

嗖嗖的箭声掠过，敌方的主帅应声落马而毙。

果然，佩带宝箭的儿子英勇非凡，所向披靡。当鸣金收兵的号角吹响时，儿子再也禁不住得胜的豪气，完全忘记了父亲的叮嘱，强烈的欲望驱使他呼地一声就拔出宝箭，试图看个究竟。骤然间他惊呆了，一支断箭，箭囊里装着一支折断的箭。我一直挎着一支断箭打仗呢！儿子吓出了一身冷汗，仿佛顷刻间失去支柱的房子，轰然意志坍塌了。

结果不言自明，儿子惨死于乱军之中。

拂开蒙蒙的硝烟，父亲拣起那支断箭，沉重地啐了一口道：“不相信自己的意志，永



远也做不成将军。”

把胜败寄托在一支宝箭上，多么愚蠢，而当一个人把生命的核心与把柄交给别人，又多么危险！比如把希望寄托在儿女身上；把幸福寄托在丈夫身上；把生活保障寄托在单位身上……

**案例分析：**自己才是一支箭，若要它坚韧，若要它锋利，若要它百步穿杨，百发百中，磨砺它，拯救它的都只能是自己。

## 2. 情感与择业

情感是人对客观事物是否满足自己的需要而产生的态度体验。它包括道德感和价值感两个方面，具体表现为爱情、幸福、仇恨、厌恶、美感等。情绪是情感的外在表现，包括喜、怒、忧、思、悲、恐、惊七个方面。

在择业过程中，健康积极的情感能催人奋进，帮助求职者理性面对择业过程中的挫折，获得成功。因此，我们要学会陶冶情操，尽快成熟自己的情感。我们如果能做到保持择业心态健康，具备择业的乐观心理；适应择业环境，形成择业的规则意识；消减择业不良情绪，理解择业的责任与追求。那么，情感成熟一定离我们不远，成功的择业也一定离我们不远。

## 3. 气质与择业

气质是人的个性心理特征之一，它是指在人的认识、情感、言语、行动中，心理活动发生时力量的强弱、变化的快慢和均衡程度等稳定的动力特征。主要表现在情绪体验的快慢、强弱、表现的隐显以及动作的灵敏或迟钝方面，因而它为人的全部心理活动表现染上了一层浓厚的色彩。

在择业过程中，有时我们会发现这样的现象：有人选择了教师的职业，可是性情暴躁缺乏耐心；有人选择了记者的职业，但生性沉稳、反应迟缓。于是，原先理想的职业失去了原有的色彩。究其原因，并不是这些人能力低下，而是因为他们的气质与所从事的职业不相适应。可见，气质不仅会影响一个人职业的选择，而且可能直接影响到具体工作的成败。所以，求职者应根据自己的气质类型，有针对性地选择适合自己的职业。



### 相关链接

#### 如何根据你的气质择业

如果在职业的选择过程中，能考虑到气质类型而选择与其相适应的职业，就更能发挥自己的优势与特长，取得更大的成就。

胆汁质又称不可抑制型，属于战斗类型。这种气质类型的人精力旺盛，反应敏捷，乐观大方，但性急、暴躁而缺少耐性，热情忽高忽低。这种人适合做刺激性大而富于挑战性的工作，如导游、节目主持人、推销员、演员、模特等。胆汁质的人不适合做整天坐在办公室或不走动的工作。

多血质的人又称活泼型，属于敏捷好动的类型。适应能力强，善于交际，在新的环境中应付自如，反应迅速而灵活；办事效率高，但注意力不稳定，兴趣容易转移。多血质人

的职业选择较广泛，如新闻工作、外事工作、服务人员、咨询员等。多血质的人不适合做细致单调，环境过于安静的工作。

黏液质又称安静型，属于缄默而沉静的类型。这种人踏实、稳重，兴趣持久专注，善于忍耐，但黏液质人有些惰性，不够灵活，而且不善于转移注意力。这种类型人适合做管理人员、办公室文员、会计、出纳、播音员等。黏液质的人不适合做富于变化和挑战性大的工作。

抑郁质又称易抑制型，属于呆板而羞涩的类型。这种人感情细腻，做事小心谨慎，善于察觉到别人观察不到的微小细节。但抑郁质的人适应能力较差，易于疲劳，行动迟缓、羞涩、孤僻且显得不大合群。这种类型的人适合做保管员、化验员、排版、保育员、研究人员等。抑郁质的人不适合做需与各色人物打交道的、变化多端的大量消耗体力、脑力的工作。

#### 4. 能力与择业

能力是指一个人顺利完成某种活动所必须具备的心理特征。人与人之间存在着能力类型差异和水平差异。能力类型差异表现在个体能力发展方向的差异、能力发展早晚的差异上。能力水平差异指能力有四级：能力低下、能力一般、才能、天才。

随着社会生产力的日益提高，社会分工愈来愈精细，各种职业都对人们提出了更高的要求。因此求职者在选择职业时，必须了解自己的优势所在，了解自己的能力在哪方面表现得更突出之后，再做出选择。这有助于我们择业的成功，并保证在今后的工作中做到扬长避短，取得较大的成就。

此外，正如前文所介绍的那样，择业者如合理考虑到自己的兴趣、性格和职业相匹配，个人的职业生涯一定会更加精彩。

一个人的性格决定他的机遇。如果你喜欢保持你的性格，那么，你就无权拒绝你的机遇。

——法国思想家、文学家 罗曼·罗兰

## 5.2 不良择业心理的调适

### 5.2.1 常见的不良择业心理

就整体而言，大多数学生能正确对待就业，以一种积极的心态去对待择业过程中出现的各种问题，表现出平稳、坦然的姿态。但也有少部分学生在择业时心态失常，显露出烦躁不安等情绪，个别人甚至做出极端行为，常见的不良择业心理主要表现为以下九种。

#### 1. 盲目从众心理

有这种择业心理的学生往往缺乏社会实践锻炼，独立性不强，容易接受暗示，在困难和矛盾面前不知所措，不敢果断地做出选择和决定，在压力下觉得还是从众有把握，因而放弃目标、计划和兴趣爱好，甚至放弃了自己在就业竞争中的优势方面，盲目地以众人的选择来作为自己的择业标准。择业期望水平会受到其他择业者期望水平的影响。虚荣心、侥幸心理会使我们改变原有的自我期望而采取不切合实际的从众行为。有些学生在择业过



程中，不是从自身的特点、能力和社会需要出发，而是盲目攀比，好像找不到一个比别人更好的单位就不能体现自身的价值。可到头来，只求得一时的心理平衡，却不利于自身价值的实现和长远发展。



### 案例点击

有一个有趣的现象，一个人走在大路上，突然停下，仰望天空。结果有许多人也停下，仰望天空。天上有什么？什么也没有。但别人看我也看，看不到，不怀疑别人，怀疑自己。“是不是我眼睛有毛病？”

**案例分析：**如果大家都从众、随大流，还能成功吗？一个成功的人，绝不是事事从众的人，而是一个“敢为天下先”的人。在择业时，人越多的地方机会就越少。

## 2. 依附心理

有这种择业心理的学生在就业竞争中缺乏进取精神，择业时过多地依赖他人，这种依赖心理往往表现为被动就业，静候“理想单位”来相中自己，或完全寄希望于学校、家庭、政府，即依靠父母寻找，依赖学校推荐或等待政府安置。孰不知，这样做的结果恰恰让用人单位对学生产生缺乏开拓能力、独立生活能力的印象。当今社会，挑战与机遇并存，只有在择业之初，就树立自信心，敢于竞争，才能在众多的求职者中脱颖而出。



### 案例点击

2009年3月，某校举办了一场小型招聘会。毕业生小李的父母亲在招聘会尚未开始时，就早早地到会场打听单位的情况。招聘会开始很久以后，小李才由家长陪同前往用人单位摊位前面谈。面谈过程中，小李发言的时间还没有其父母多，结果谈了一家又一家，最终仍一无所获。

**案例分析：**小李的问题出在择业过程中过分依赖他人。依赖性强的人大多缺乏主见，自我意识模糊，在择业中常会茫然不知所措，自己独立进行择业决策的能力差，以致在人才市场上，父母代替子女，亲友代替本人与用人单位洽谈的场面屡见不鲜。难怪有用人单位对依赖性过强的毕业生说：“你本人都要靠别人来推销，企业还能靠你来推销产品吗？”

## 3. 自负清高心理

有这种择业心理的学生在择业时好高骛远，不能从实际出发，总认为自己什么工作都能胜任，看不上那单位，瞧不起这职业，盲目攀高。同时，这样的人“是我去择业，而非职业择我”的错误观念根深蒂固，一旦择业未能如愿时，情绪便一落千丈，甚至产生“英雄无用武之地”的感叹，出现孤独、失落、烦躁、抑郁等心理现象。

## 4. 挫折悲观心理

挫折心理是人在从事有目的的活动时遇到障碍所表现出来的情绪反应。当一个人产生心理挫折后，就可能陷入苦闷、焦虑、失望、悔恨、愤怒等多种复杂的情绪体验之中，甚至产生悲观情绪心理。青年学生由于生活经历比较简单，没有经受过挫折的考验，所以心理承

受能力和自我调节能力较差，情绪波动性大，情感较为脆弱，缺乏对待正确挫折的准备。

### 5. 就业不满心理

部分学生在就业压力下容易产生不满情绪心理。不满的对象则是其周围的任何事物或人群。如对所在学校（如认为学校在推荐就业时对自己不负责任），对家庭成员（如认为家长干涉自己择业），对周围同学（如嫉妒）等，视个人的关注点及实际情况而不同。

### 6. 一劳永逸心理

部分学生受传统观念的影响，总想找一份稳定不变的职业，同时又要求这份职业能有较高的收入。怀有这种心理的学生，在求职应聘时总想一步到位，因此在许多就业机会面前，他们都会顾虑重重，难于作出抉择，最终失去机会。

### 7. 嫉妒攀比心理

与他人攀比的心理，表现为主观性很强的不切实际的自我欣赏，理想成分居多。求职期望过高，对自己进行正确、客观、公正的分析往往就显得不够，容易在相互攀比中，舍其所长，就其所短。在择业过程中受环境、机遇以及其他诸多因素的影响，对于同等资历的求职者来说，求职结果也会产生落差，反映到自身就会生成一定的嫉妒心理。不少学生选择就业单位时，往往参照身边同学的择业标准来择业，同学在大城市找到工作单位，自己也得在大城市中找个好工作，不然就差人一等；条件不如自己的同学找到了不错的工作，自己则必须找一个更好的工作，否则就很没面子。越是优秀的学生，攀比心理往往越强，其根源在于他们的虚荣心，他们总认为既然自己各方面都很出色，所找的工作也应该是同学中最好的。

嫉妒是一把刀，最后不是插在别人的身上，就是插在自己的心里。

——佚名

### 8. 怕担风险心理

在不确定性的环境里，人的冒险精神是最稀有资源。管理学理论认为：克服不确定、信息不完善性的最优方法，莫过于组织内拥有一位具有冒险性的战略家。冒险与收获常常是结伴而行的。险中有夷，危中有利，要想有卓越的结果，就当敢冒风险。希望成功又怕担风险，往往就会在关键时刻失去良机，因为风险总是与机遇联系在一起的。从某种意义上说，风险有多大，成功的机会就有多大，由贫穷走向富裕需要把握机遇，而机遇是平等地铺展在人们面前的一条通道。具有过度安稳心理的人常常会失掉一次次成功的机会。所以人生就应当抓住稍纵即逝的机会，过度的谨慎就会失去它。



#### 案例点击

有一天，日本三洋电机的创始人井植岁男家的园艺师傅对他说：“社长先生，我看您的事业越做越大，而我却像树上的蝉，一生都坐在树干上，太没出息了。您教我一点创业的秘诀吧！”井植点点头说：“行！我看你比较适合园艺工作。这样吧，在我工厂旁有两万



坪空地，我们合作来种树苗吧！”

“1 棵树苗多少钱能买到呢？”

“40 元。”

井植又说：“好！以一坪种两棵计算，扣除走道，2 万坪大约种 2 万棵，树苗的成本是 100 万元。”

“3 年后，1 棵可卖多少钱呢？”

“大约 3000 元。”

“100 万元的树苗成本与肥料费由我支付，以后 3 年，你负责除草和施肥工作。3 年后，我们就可以收入 600 多万元的利润，到时候我们每人一半。”

听到这里，园艺师傅却拒绝说：“哇？我可不敢做那么大的生意！”最后，他还是在井植家中栽种树苗，按月拿取工资，白白失去了致富良机。

**案例分析：**要获得成功，非得有胆量不可。一个没有胆识的人，再好的机会到来，也不敢去掌握与尝试；可能他不会遭受失败，但他也失去了成功的机遇。世上本没有路，走过之后，路自然形成了。

## 9. 怕吃苦受累心理

有些学生在选择职业时，不愿到那些艰苦的岗位上去，不愿付出艰辛的劳动。我们永远要记住，当你选择安逸时，成功就离你更远了，胜利的桂冠从来都是用荆棘编织的。不要幻想天上会掉馅饼，任何成功都浸透着从业者的心血和汗水。

### 5.2.2 不良择业心理的调适方法

人与人之间只有很小的差异，但这种很小的差异往往造成了很大的差异。这种很小的差异是什么？就是心态。这个很大的差异是什么？就是成功与失败。回眸远眺，那些成功人士无一不具备积极的心态。而那些走向失败或无所事事的人，也大都具有消极的心态。所以，一个人心态的好坏，在关键时刻可直接影响到一个人事业的成败。当我们认识到心态是如此重要时，就要学会针对不良的择业心理进行自我调适。

#### 1. 做好择业心理准备

择业不是凭理想按图索骥，而是社会选择，优胜劣汰。要想在择业时能够有所作为，我们必须正确地认识自己所处的求职地位，不要把学校、社会、家庭、亲友所给予的尊重、爱护、关心当成社会给予的最终认可，而要勇敢地投入社会，了解社会，积极主动地去适应社会需要。因此，做好择业心理准备，对于克服不良择业心理是有积极作用的。

(1) 客观评价自己。

人们常讲“尺有所短，寸有所长”。青年学生对自己应有客观和正确的认识，都应该明白了自己能干什么和不能干什么，这就是所谓的“知人者智，自知者明”。只有这样，我们才能树立良好心态，在求职中抓住机遇，从而避免盲目和减少失败。

(2) 正确认识社会，寻找最佳位置。

正确地选择职业，是迈好走向社会的第一步，也是为未来的成功奠定良好的基础。我

们需要对所处的社会环境进行全面的了解和认识,弄清当前毕业生面临的就业形势如何。就总体而言,随着社会主义市场经济的逐步建立,我国经济发展加快,社会对人力资源的需求会不断增加,从长期看,就业形势是还比较乐观的。但由于劳动力供给不断增加,经济发展的周期性波动等原因,在一段时期内,就业难仍将是困扰政府的一大难题。因此,青年学生要不断调整自我的期望值,使自己的理想更加切合实际,在激烈的职业竞争中掌握主动权,从而求得理想的工作。

### (3) 转变求职择业观念。

要善于推销自己,勇于参与社会就业的竞争。青年学生应该丢掉依赖思想,不等不靠,树立自主择业、自主创业和多渠道就业的观念,实现自己的职业理想。

要改变一次就业定终身的观念。随着社会对人才要求的更新和提高,人才资源总是在不断的交换和流动中得到优化配置和有效利用的。因此,失业和就业将成为今后经常遇到的事情。我们要做好多次择业的思想准备。

要改变一步到位的观念。择业一般很难一下子就能找到合适的理想工作,在就业问题上要树立逐步到位的观念,勤奋务实,努力上进,专心致志,勇于创新,正确处理人际关系,正确对待事业挫折,在曲折的工作经历和多次的工作更替中,实现自己的人生抱负。

## 2. 培养积极的择业心态

培养良好的择业心态,首先要确定适当的择业目标。一个人的择业目标和本人具备的实力相当或接近,有利于增强其自信心,从而使自己在择业中处于优势地位。目标的适当,决定于知己知彼,确定好目标,扬长避短是成功择业的钥匙。还要避免理想主义。不少学生择业期望值居高不下,已经影响到顺利就业。有些学生由于刻意追求最满意的结果,而错过了其他好的机会,有的甚至造成就业困难。尤其是有些条件好的学生,在择业过程中脚踩几只船,这山望着那山高,不能及时调整就业期望值,以致后来就业困难,悔之不及。

在生活中,在择业活动过程中,我们也可以采用以下方法来培养良好的择业心态。

### (1) 让榜样指引自己行动。

如果一个人暂时没有积极的心态,不是消极地等待有了一个好的心态后再去行动,而是先按照一个心中的榜样去行动,照着榜样的样子去做,有了积极的行动,必然反过来促使积极心态的形成。要知道,心态是紧跟行动的。

一个榜样胜过书上二十条教诲。

——罗·阿谢姆

### (2) 怀着必胜的信心行动。

心存疑虑,必然失败,相信胜利,方能成功。相信自己能克服困难的人,在他(她)身上必然会产生强大的必胜的力量。当你用积极的心态、必胜的信念去择业、创业的时候,你就已经开始成功了。

### (3) 要对社会、对人心存感激。

在日常生活中,心态不好的人常常抱怨:父母抱怨孩子不听话,孩子抱怨父母不关心;



丈夫抱怨妻子不温柔，妻子抱怨丈夫不体贴；领导抱怨下级不尊重，下级抱怨领导不理解。这些人对生活、对社会、对他人不是感激，而是抱怨。实际上，如果换一种心态，你就会发现，身边的人身边的事都是非常美好的。要知道，一个流泪的人是看不到星光的，要想改变别人，首先得改变自己。生活是如此，择业亦是如此。

#### （4）学会称赞别人。

真诚地赞美别人，在给他人心灵带来温暖的时候，也会给自己带来快乐。大家相互赞美，慢慢地就会形成一个积极的心态，就会让我们更加自信，迈出的步伐更加果断、更有方向。

赞美是照在人心灵上的一缕阳光，没有阳光，我们就不能生长。

——英国剧作家 莎士比亚

#### （5）学会微笑。

面对一个微笑的人，你会感到他的自信、友好，同样这种自信与友好也会反过来感染自己，使自己也产生自信与友好的心态。如果我们想获得一个积极的心态，获得就业与创业的精神力量，就必须学会微笑。

一副好的面孔就是一封介绍信。

——英国谚语

#### （6）经常使用自动提示语。

提示语对一个人的心态有着重要的影响。如果一个人整天唠叨自己这也不行那也不行，这也不会干那也不会干，时间一长，自己真的就什么都不行了。如果一个人经常提示自己：“我能行”、“我有能力”、“我肯定能成功”，他就必然会产生一种惊人的力量。

## 5.3 择业的心理障碍

### 5.3.1 对择业心理障碍的认识

#### 1. 择业心理障碍的概念

择业是青年学生人生中的一大重大选择，因此，它会给我们带来很大的心理压力，沉重的精神负担成为困扰莘莘学子的一大难题。在这种情况下，部分学生会产生这样或那样的心理障碍，影响工作和学习。



#### 名词点击

**择业心理障碍：**择业过程中产生的由心理压力与心理承受力相互作用而使人失去应有心理平衡的结果。



## 2. 择业心理障碍的类型

在择业过程中，青年学生最常见的心理障碍主要表现在以下几个方面。

### (1) 焦虑。

焦虑是一种常见的神经官能症，是以发作性或持续性情绪焦虑、紧张、恐惧为基本特征的一种病态心理。适度的焦虑可以使人产生一种压力，增强积极向上、主动参与竞争的能力。而过度的焦虑，则会干扰人的正常活动，产生较严重的心理障碍或疾病。

在择业过程中，有些学生会产生各种焦虑心理。比如，担心自己的职业理想能否实现，能否找到适合发挥特长，利于自己成长的单位和工作环境；害怕被用人单位拒之门外，十年寒窗付诸东流，无颜见江东父老乡亲；担心自己的选择是否正确等。



### 案例点击

据《中国青年报》进行的一项调查表明：有七成以上的大学毕业生都对自己的前途感到担忧。有下面情况的求职者，表现得更为焦虑。即专业过冷的、性格内向的、有生理缺陷的、成绩不佳的、能力一般而又不善“包装”自己的、临近毕业单位仍无着落的。

**案例分析：**焦虑会让人背上沉重的精神枷锁，心情沉重，意志消沉，对任何事情都失去兴趣，注意力极度涣散，特别在遭受挫折后，对自己怀有深深的自卑或自咎，成功需要远离焦虑。

在择业中，急躁是焦虑心理的一种特殊表现。在职业未最终确定之前，有些人这种心理表现得的尤为明显，他们有时会恨时间过得太慢，简直是度日如年，有时又会恨时间过得太快，最后期限将至，单位仍无着落。他们有时会埋怨用人单位优柔寡断，怨父母亲朋办事不力，希望能一帆风顺，一蹴而就，而一旦遇到挫折后便暴跳如雷，怨声载道，特别是那些在规定期限内未落实单位的人，心理更为急躁。这种急躁心理，往往使他们缺乏自我控制，心理紧张，烦躁不安，无所适从，会导致事倍功半甚至事与愿违的情形出现。



### 相关链接

专家介绍，职场心理压力分3个阶段，呈现不同的症状：第一阶段是躯体症状，会产生失眠、焦虑、多疑、胃口差等情况；第二阶段就会产生退缩性行为，表现为不愿上班、无端请假、不愿意参加各类社交活动等；最后一个阶段会产生攻击性行为，比如火气大、矛盾多、破坏性强，甚至产生自残、自虐或者自杀倾向。

职业心理咨询师认为，销售员、教师、市场调查员、媒体从业者等与人接触较多的职业，以及民航业、银行、警察、煤矿、医护人员等意外事故高发的职业，容易成为职业心理危机的高发区。因为这类人群的工作可变因素较多。例如，IATA（国际航空运输协会）的统计资料表明，80%以上的空难是人为差错造成的。心理学研究发现，80%的人为差错又是因为个人问题造成工作状态下降而导致的。

### (2) 幻想。

幻想是由心理冲突或害怕挫折引起的。在择业中，有些学生希望能找到理想的单位和



职业,但由于害怕面对严酷的竞争结果或屡受挫折后,而采取了一种逃避态度。他们幻想不要参与竞争,天上就能掉下馅饼,如愿以偿找到理想工作。更有甚者,陷入自我欣赏,自我陶醉的深渊,幻想用人单位能主动找上门来。有这种心理的学生,很容易脱离现实,不思进取,整日处于幻想状态中,恍恍惚惚,使自己的择业目标与现实产生很大的反差,持续下去,这些人就很难能找到理想的工作,很难实现自己的职业理想。

### (3) 自卑。

自卑是由于受到暂时性挫折而产生的一种心理障碍。自卑心理的核心是缺乏自信。鲲鹏展翅三千里,人生自信二百年。自信是一个成功者的心理土壤。你连自己都不相信,谁还敢相信你?有人说,成功者就是那些拥有坚定信念的人,信心多一分,成功多十分。相信自己的人会成就事业,不相信自己的人,一辈子一事无成。人为什么缺乏自信心?其中一个重要原因就是缺乏对自己优势、长处、潜能的了解。青年学生在择业前,往往踌躇满志,跃跃欲试,很想一显身手,大展宏图。而一旦受到挫折后,自信心大大减弱,自尊心受损伤,又容易对自己全盘否定,感到一种空前的失败和愧疚。从此自惭形秽,表现在择业中,往往是缺乏自信心和勇气,不敢面对竞争。这在性格内向或有生理缺陷的学生身上表现较为明显。自卑不仅使一些学生悲观失望,不思进取,错失良机,而且也有碍自身才能的正常发挥。过度自卑,还会产生精神麻木不振,心灵扭曲、孤独、丧失生活信心等心理现象。



### 案例点击

恩纳是一家公司的职员,认为自己的前景非常暗淡,因为老板不欣赏他,同事不看好他,就连女朋友也不理解他。他越来越沮丧,在人前抬不起头。

其实,恩纳刚进公司时大家都挺喜欢这个帅气的小伙子。可不久,人们发现他做事总是拿不定主意、下不了决心。比如,当把一个新任务交给他时,他会说:“这工作我从来没见过,我怕自己的能力有限,出力不讨好”。当别人鼓励他做下去时,他又说:“难道你比我更了解我吗?你越这样信任我,我越害怕,怕辜负了你。”

久而久之,恩纳已经习惯说“我不能”了。慢慢地,大家开始对恩纳产生了成见,不喜欢找他帮忙,更不喜欢和他合作,甚至不愿意和他相处。就是在家,由于习惯使然,和女朋友相处时他也同样说:“我不能”,最终导致女朋友对他说:“我也不能再和你处下去了……”

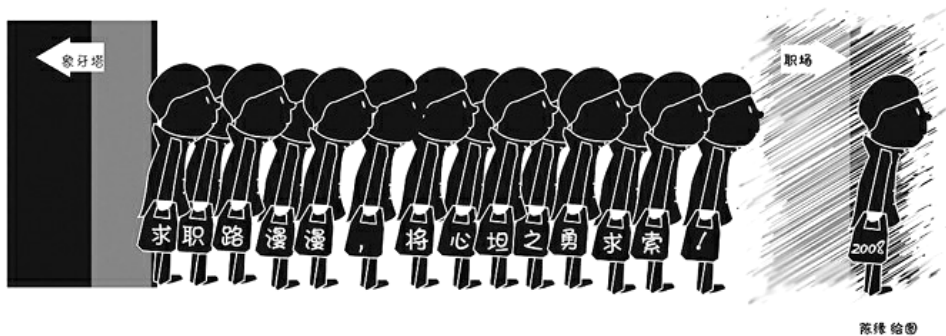
**案例分析:**很多时候,我们失败并不是因为势单力薄,不是因为智力低下,也不是没有把整个局势分析详尽,而是我们缺乏自信。

### (4) 怯懦。

怯懦在毕业生面试中表现得尤为明显,面试前,如临大敌、紧张不安、手忙脚乱,大有“丑媳妇见公婆”之态;面试中,面红耳赤、语无伦次、支支吾吾、答非所问、手足无措,辛辛苦苦准备的“台词”、“腹稿”一急之下,都抛到九霄云外,忘得一干二净;有的谨小慎微,生怕说错一句话,一个问题答不好,影响自己的第一印象,以致缩手缩脚,影响正常水平的发挥。针对上述情况,我们平时要加强面试技巧的训练,培养自己的应变能力和语言表达能力,以便给用人单位留下良好的第一印象,从而帮助自己顺利就业。

### 5.3.2 择业心理障碍的消除

消除择业心理障碍，既需要求职者鼓足信心，实现自我超越，也需要求职者结合自身实际，采取科学有效的方法。



风雨后的美丽

#### 1. 理性情绪法

美国临床心理学家艾里斯创立的“理性——情绪疗法”认为，情绪困扰并不一定由诱发事件直接引起，常常是由经历者对事件的非理性解释和评价引起的，如果改变非理性观念，调整了对诱发事件的认识和评价，领悟到理性观念，情绪困扰就消除了。有的学生在择业中受到挫折便消沉苦闷、怨天尤人，其原因在于他原本认为“择业应当是一帆风顺的”，正是因为这样的心理定势，才导致了不良情绪，如果将这些想法加以纠正，不良情绪就得到了克服。当我们在择业中处于消极情绪状态时，要善于从中分析、抽取非理性的观念，综合、概括出理性的看法，并对比两种观念下个人的内心感受，使自己走出择业的误区。

#### 2. 合理宣泄法

在择业中处于焦虑、抑郁等消极情绪状态时，不能一味地把不良心情藏在心底，而应进行适当的宣泄。比较好的办法是向知心朋友、老师倾诉，把心中的不快说出来，甚至可以大哭一场，使紧张的情绪得以缓解或消除。另外，也可以通过参加一些大运动量的户外活动，如打球、爬山等，宣泄不良情绪。宣泄情绪要注意场合、身份、气氛，宣泄要适度，不能有破坏性。



#### 案例点击

日本心理学家曾对 5700 多位 24 岁以上的女性调查后发现：半数以上的女性喜欢跟她们的丈夫或好友倾诉内心的痛苦和烦恼，她们精神上的压力和思想上的苦闷就容易消除，因而身体都比较健康。而另有三分之一的妇女，是借烟、酒或者安眠药来解除压力和不满，结果她们都不同程度的患有神经衰弱、内分泌失调等生理疾病。

**案例分析：**即使再坚强的心灵，也无法承受一而再、再而三的打击。我们脆弱的神经既然无法逃脱生活的拉扯，唯一的办法，就是面对。面对，不是把痛苦和伤害放在心里，而是要为受压的心灵找到一个释放的出口。

### 3. 自我慰藉法

自我慰藉就是自我安慰。择业中遇到困难和挫折,在经过最大努力仍无法改变状况时,要说服自己,适当让步,将不成功归因于客观条件和客观现实,同时要勇于承认并接受现实。这样,就能缓解因心理矛盾而引起的悲观失望等不良情绪,重新找回自信,树立继续努力的信心。

### 4. 情绪转移法

在情绪低落时,可以采取缓冲的办法,把自己的精力和注意力转移到其他活动中去。例如,学习一些新知识新技能,或者参加一些自己有兴趣的活动,把不愉快的情绪抛在脑后,使自己没有时间沉浸在不良情绪中,以求得心理的平衡。

### 5. 自我激励法

毕业生在择业面试中常常出现胆怯、信心不足等现象,可以通过积极的自我暗示、自我激励进行调节,增强自信心。例如,运用内部语言或书面语言来调节情绪,在心里默念“我会发挥得很好”、“我一定能成功”等语句,或者写在纸上,或者找个旷野大声地喊出。这些对走出自卑,消除怯懦有一定的作用。

一个没有受过激励的人,仅能发挥其能力的 20%~30%;而当他受到激励时,其能力可以发挥 80%~90%。

——美国心理学家、哲学家 威廉·詹姆斯

### 6. 松弛练习法

松弛练习是一种通过练习学会在心理和躯体上放松的方法,常用的有肌肉松弛训练、意念放松训练等放松练习方法。放松练习可以帮助人减轻和消除各种不良身心反应,如焦虑、恐惧、紧张、失眠等症状。



### 本章小结

每个人的心理品质是不同的,我们应该知道健康心理品质的标准,用积极的行为去拥有它。择业心理品质对个人的择业活动影响深远,对于择业心理品质的各要素在择业时我们应充分考虑,适合自己的职业才是最好的。青年学生产生不良的择业心理是不可避免的,个人对此应保持清醒的认识,采用正确的方法加以调适。择业心理障碍是成功择业的大敌,在择业过程中,它的主要表现为焦虑、幻想、自卑和怯懦,我们可结合自身实际,采取科学有效的方法加以消除。



### 问题探究

#### 一、你的心理品质健康吗?

本量表用于测试你的心理满意程度。各题目所涉及的均是你过去几周的感受。请你针对各题的描述,选择自己最认同的选项。

1. 我关注与自己、朋友有关的事情，并愿意尽自己的努力把事情做好。  
A. 完全不符合我的情况 B. 基本符合我的情况 C. 完全符合我的情况
  2. 近来，我已经没有了以前那种总是坐立不安的感觉。  
A. 完全不符合我的情况 B. 基本符合我的情况 C. 完全符合我的情况
  3. 别人赞扬我的工作会令我很骄傲。  
A. 完全不符合我的情况 B. 基本符合我的情况 C. 完全符合我的情况
  4. 我总是愿意和他人亲近，孤独不属于我。  
A. 完全不符合我的情况 B. 基本符合我的情况 C. 完全符合我的情况
  5. 顺利完成工作总是让我感到很愉快。  
A. 完全不符合我的情况 B. 基本符合我的情况 C. 完全符合我的情况
  6. 我很久都没有心烦的感觉了。  
A. 完全不符合我的情况 B. 基本符合我的情况 C. 完全符合我的情况
  7. 我总是有一种飘飘然的感觉，仿佛自己处在世界顶峰似的。  
A. 完全不符合我的情况 B. 基本符合我的情况 C. 完全符合我的情况
  8. 我没有其他人所表现出的忧郁或非常不幸福的感觉。  
A. 完全不符合我的情况 B. 基本符合我的情况 C. 完全符合我的情况
  9. 生活和工作中的事情总是在按照我的意愿在发展。  
A. 完全不符合我的情况 B. 基本符合我的情况 C. 完全符合我的情况
  10. 受到批评，我会自我检查并改正自己的错误，因此，我不会由于受到批评而感到不安。  
A. 完全不符合我的情况 B. 基本符合我的情况 C. 完全符合我的情况
- A $\geq$ 7 表明你的心理品质不太健康，应引起足够重视，主动去调节。  
B $\geq$ 7 表明你的心理品质健康状况一般，还需要主动去修复和维护。  
C $\geq$ 7 表明你的心理品质很健康，需要继续保持。

通过测试，我的心理品质健康状况是：

---

从那些方面入手，可以培养健康的心理品质？

---

## 二、你会调适不良择业心理吗？

案例：我叫程浩，是一名高职毕业生，在校5年，自觉学有所成，然而却在就业过程中处处碰壁。我看中的单位，人家却看不中我；单位看中我的，我却看不中人家。毕业已经3个月了，我还未与一家单位签约。时下，我处在焦虑、忧郁、自卑、不满、无法决断的状态，内心十分矛盾、痛苦。我该怎么办？

1. 如果你是心理咨询师，你知道程浩为什么如此苦恼吗？  
(提示：应聘受挫、梦想破灭、心理失衡)



## 2. 你知道问题究竟出在哪里吗?

(提示:“我看中的单位,人家却看不中我”——缺乏应聘、面试的技巧。“单位看中我的,我却看不中人家”——职业的自我定位过高。缺乏良好的就业心理准备,是求职失败的主要原因。)

## 3. 如果事情发生在你身上,你准备怎么办呢?

---

---



### 方法指导

#### 一、学习内容和要点

1. 了解心理品质健康的标准、常见的不良择业心理、择业心理障碍的类型。
2. 理解择业心理品质各要素对成功择业的重要意义。
3. 懂得如何去获得健康的心理品质。
4. 学会用科学的方法去调适不良择业心理、消除择业心理障碍。

#### 二、学习方法

1. 结合案例学习,从他人的经历中获得经验和教训。
2. 坚持体验式学习,在真实的情境中得到领悟,提高自己明辨是非能力和心理承受能力。

#### 三、学习要求

心理品质健康与否,既关系到择业的成败,也关系到生活质量的高低。在学习过程中,我们应该做到以下几点。

1. 对心理品质问题给予足够重视,切莫有听之任之的想法。
2. 能够以人为镜,勤于思考、善于总结,他山之石,可以攻玉。
3. 从细微处入手,从培养好习惯做起,自立、自信、自强。



### 知识与实践

一、客观全面地认识培养良好心态的重要性,下面的两个小活动或许对我们有所帮助。

#### 小活动 1: 自画像

在一张白纸上画出你自己,可以是真实的你,也可以用象征的手法画某种东西代表你,还可以用任何图形、线条代表你。虽然你不是一个画家,但是相信你能用手中的笔画出你自己……

#### 分析与思考:

描述一下你的自画像,你看到了一个怎样的自己?

在自画像里，你看到自己平时不曾意识到的特点或问题了吗？那是什么？

与同学相互交流一下自画像，别人从你的自画像中看到了什么？你对此怎么看？

### 小活动 2：“我是谁？”

请在一张白纸上，以“我是一个……的人”的句式写出 20 条最能反映自己的特点的自我评价，在较短的时间内，凭直觉写出来。

#### 分析与思考：

在这 20 条中，反映你的优点的是几条？反映你的缺点的是几条？你的优缺点的比例大约是多少？

如果有机会，请同学和父母帮你写出“同学眼中的我”“父母眼中的我”，对比一下自我评价与他人的评价有什么不同？

二、成功择业需要良好的心态，阅读下面的案例，想一想会带给你什么样的收获。

案例：王某是一位财务管理专业毕业生，2008 年 6 月，他与某集团公司经过双选、面试考核后，进入了签约阶段，协议书首先由王某签署应聘意见，他在“应聘意见”一栏中写下了以下 6 条要求：（1）从事财会工作；（2）每周工作五日，每日八小时工作制；（3）解决户口，提供单身住房；（4）住房公积金、劳动保险、养老保险等相关支出均由公司负担；（5）每半年调薪一次；（6）公司不限制个人发展。单位鉴于以上条件不能完全答应，将协议书退回，并建议协商后再签。最终，该生因坚持自己的意见而未能被录用。

#### 分析与思考：

王某的要求合适吗？面对严峻的就业形势我们应该保持什么样的择业心态？王某的经历给了你哪些启示？



#### 阅读链接

**导读：**电影《英雄》中有这样一个场景：四周是成捆的竹筒，无名拿出一根竹筒标出记号，示意是秦王要害部位。无名回身迈步，数好步数，正好十步！无名将一把竹筒高高撒向空中，出剑！鞘在空中脱出，几乎没有声音！快剑闪亮，非常快，也许只有一眨眼，剑尖已到！当看的人刚意识到无名动时，无名已跃出十步！一剑而中！当你面对职场压力时，学会下面这招“十步一杀”，一定可以变压力为动力，消压力于无形。

### “十步一杀”消职场压力于无形

第一步，精神超越——价值观和人生定位。

简单地说就是：你准备做一个什么样的人，你的人生准备达成哪些目标。这些看似与具体压力无关的东西其实对我们的影响却总是十分巨大，对很多压力的反思最后往往都要归结到这个方面。卡耐基说：“我非常相信，这是获得心理平静的最大秘密之一——要有正确的价值观念。而我也相信，只要我们能定出一种个人的标准来——就是和我们的生活比起来，什么样的事情才值得的标准，我们的忧虑有 50% 可以立刻消除。”

第二步，心态调整——以积极乐观的心态拥抱压力。

法国作家雨果曾说过：“思想可以使天堂变成地狱，也可以使地狱变成天堂。”我们要认识到危机即是转机，遇到困难，产生压力，一方面可能是自己的能力不足，因此整个问题处理过程，就成为增强自己能力的机会；另外也可能是环境或他人的因素，则可以理性沟通解决，如果无法解决，也可宽容一切，尽量以正向乐观的态度去面对每一件事。如同有人研究所谓乐观系数，也就是说一个人常保持正向乐观的心，处理问题时，他就会比一般人多出 20% 的机会得到满意的结果。因此正向乐观的态度不仅会平息由压力而带来的紊乱情绪，也较能使问题导向正面的结果。

第三步，理性反思——自我反省和压力日记。

理性反思，积极进行自我对话和反省。对于一个积极进取的人而言，面对压力时可以自问，“如果没做成又如何？”这样的想法并非找借口，而是一种有效疏解压力的方式。但如果本身个性较容易趋向于逃避，则应该要求自己以较积极的态度面对压力，告诉自己，适度的压力能够帮助自我成长。同时，记压力日记也是一种简单有效的理性反思方法。它可以帮助你确定是什么刺激引起了压力，通过检查你的日记，你可以发现你是怎么应对压力的。

第四步，建立平衡——留出休整的空间，不要把工作上的压力带回家。

我们要主动管理自己的情绪，注重业余生活，不要把工作上的压力带回家。留出休整的空间：与他人共享时光，交谈、倾诉、阅读、冥想、听音乐、处理家务、参与体力劳动都是获得内心安宁的绝好方式，选择适宜的运动，锻炼忍耐力、灵敏度或体力……持之以恒地交替应用你喜爱的方式并建立理性的习惯，逐渐体会它对你身心的裨益。

第五步，时间管理——关键是不要让你的安排左右你。

工作压力的产生往往与时间的紧张感相生相伴，总是觉得很多事情十分紧迫，时间不够用。解决这种紧迫感的有效方法是时间管理，关键是不要让你的安排左右你，你要自己安排你的事。在进行时间安排时，应权衡各种事情的优先顺序，要学会“弹钢琴”。对工作要有前瞻能力，把重要但不一定紧急的事放到首位，防患于未然，如果总是在忙于救火，那将使我们的工作永远处于被动之中。

第六步，加强沟通——不要试图一个人就把所有压力承担下来。

平时要积极改善人际关系，特别是要加强与上级、同事及下属的沟通，压力过大时要寻求主管的协助，不要试图一个人就把所有压力承担下来。同时在压力到来时，还可主动寻求心理援助，如与家人朋友倾诉交流、进行心理咨询等方式来积极应对。

第七步，提升能力——疏解压力最直接有效的方法是设法提升自身的能力。

既然压力的来源是自身对事物的不熟悉、不确定感，或是对于目标的达成感到力不从心所致，那么，疏解压力最直接有效的方法，便是去了解、掌握状况，并且设法提升自身的能力。通过自学、参加培训等途径，一旦“会了”、“熟了”、“清楚了”，压力自然就会降低、消除，可见压力并不是一件可怕的事。逃避之所以不能疏解压力，则是因为本身的能力并未提升，使得既有的压力依旧存在，强度也未减弱。

第八步，活在今天——集中你所有的智慧、热忱，把今天的工作做得尽善尽美。

压力，其实都有一个相同的特质，就是突出表现在对明天和将来的焦虑和担心。而要



应对压力，我们首要做的事情不是去观望遥远的将来，而是去做手边的清晰之事，因为为明日做好准备的最佳办法就是集中你所有的智慧、热忱，把今天的工作做得尽善尽美。

第九步，生理调节——保持健康，学会放松。

另外一个管理压力的方法集中在控制一些生理变化，如：逐步肌肉放松、深呼吸、加强锻炼、充足完整的睡眠、保持健康和营养。通过保持你的健康，你可以增加精力和耐力，帮助你与压力引起的疲劳斗争。

第十步，日常减压——做快乐的自己。

以下是帮助你在日常生活中减轻压力的 10 种具体方法，简单方便，经常运用可以起到很好的效果。

1. 早睡早起。在你的家人醒来前一小时起床，做好一天的准备工作。
2. 同你的家人和同事共同分享工作的快乐。
3. 一天中要多休息，从而使头脑清醒，呼吸通畅。
4. 利用空闲时间锻炼身体。
5. 不要急切地、过多地表现自己。
6. 提醒自己任何事不可能都是尽善尽美的。
7. 学会说“不”。
8. 生活中的顾虑不要太多。
9. 偶尔可听音乐放松自己。
10. 培养豁达的心胸。

**评析：**在职场，我们不能总把得到当成理所当然，而要把它当成是偏得，得不到才是人生的常态，这样我们的压力或许会小许多。压力并不总是会成为动力，相反，乐观却会源源不断地帮助人挖掘潜能。学会给自己减压，就是一种积极的生活态度，被压低头颅的人，能看到美丽灿烂的星空吗？

## 第 6 章

# 就业准备

——“知己知彼，百战不殆”





## 导语

三国时代，江山如画，金戈铁马，多少豪杰。袁绍、曹操、刘备，皆为一时霸主，统领大军，征战四方。然而，官渡、赤壁、夷陵，三个平常的地名，却见证了三次强大输于弱小的著名战例。袁绍一蹶不振，曹操仓皇北逃，刘备白帝托孤，三把火烧出了三个新秩序。败因何在？众多学者认为，其中之关键在于主帅“知己”却未能“知彼”，以致决策失误，中计而败亡。

而吕蒙“白衣袭荆州”，张辽“威震逍遥津”，诸葛亮“七擒孟获”，胜利的重要基石则是“知己”而又“知彼”。

所以孙子说：知己知彼，百战不殆。

职场亦如战场。



## 案例点击

随着近些年人才市场需求的变化，服务人才逐渐呈现出紧缺的态势。相当一部分报考职业院校的初中生选择了市场营销专业。蓓蓓同学正是顺应时代发展，于2005年9月进入南京某职业院校市场营销专业学习。

蓓蓓虽有心从事营销行业工作，但她性格内向，文静寡言，与营销行业对员工的要求相差甚远，入学后不久，蓓蓓便意识到了这一点。于是除了课内知识的学习以外，她开始了解就业信息，针对服务岗位职业锻炼自己各方面的能力，如语言表达能力、沟通交往能力等，并根据相关岗位要求，进行考证、训练技能。更难能可贵的是，为了丰富自己将来简历的内容，她从中专一年级开始进行校外兼职实习，先后服务于可口可乐公司销售部门、沃尔玛大型超市等。两年多下来，蓓蓓的各方面能力都有显著提高，在实习岗位上的她已俨然不像是在校中专生。

2008年3月，蓓蓓开始根据自己对职场的体验与了解，着手捕捉就业信息，总结自己两年多的学习与工作，认真撰写求职简历，有针对性的书写求职信，并通过一定渠道推荐自己就业。一个星期内，蓓蓓重点应聘的三家公司都向她投来了面试通知书，蓓蓓合理安排时间前去应聘，最终喜获三家公司的录用通知。权衡左右，蓓蓓选择了其中的一家服装专卖店。就业后，蓓蓓的销售业绩优秀，已成为连续多次获该店销售第一名称号的优秀营业员，现在她已是一名店长。

**案例分析：**在本案例当中，蓓蓓同学充分的求职准备，最终让她顺利地就业。这是一个求职成功的典型例子。我们职业院校的学生就要这样积极捕捉就业信息、主动了解用人单位、认真撰写求职信和求职简历，知己知彼，方能百战不殆。

## 6.1 就业信息的准备

### 6.1.1 捕捉就业信息的渠道

每一个职校生在毕业求职时，要做的事情不是怨天尤人，去寻找社会不公平的一面，而是提高自己的竞争力和人力资本，积极主动地改变自己、打造自己，善于捕捉就业信息，找到一份适合自己的工作。

一个人永远不要靠自己一个人花 100% 的力量，而要靠 100 个人花每人 1% 的力量。

——美国微软公司前总裁 比尔·盖茨

每个人的背景不同，所拥有的资源也有很大的差异性，这就决定了在选择就业信息捕捉渠道的时候必须认真思考自己手中的资源，从而达到事半功倍的效果。

对于不同应聘职位，由于各种用人单位各自的招聘流程和方式不同，也要求求职者采用适当的策略以避免“杀鸡用牛刀”或者“竹篮打水一场空”的结果。例如，有些用人单位每年都会定期到学校举办面试招聘会，参加他们的面试招聘会就是最为有效和直接的手段，并且可以通过当面提问与公司招聘人员进行深入交流。还有一些单位，没有正式的校园招聘计划，而是通过招收实习生进行考查，最终决定是否录用，如果想应聘这类单位的职位，就需要及早进行实习。而更广范围的招聘信息，就是通过网络或者学校就业指导部门的信息发布来及时了解招聘的计划和时间表。可见，选择正确的渠道对于不同的职位应聘至关重要。

#### 1. 招聘会

学校的就业指导部门会不定期地引进一些用人单位到校园招聘，为学生提供就业机会，这是获取工作信息和进行求职的有效手段。这种招聘会可以和招聘人员面对面接触，信息准确、全面，竞争性相对弱一些。参加招聘会时，一方面应该明确自己的目的，另一方面应该更加积极地与招聘人员进行交流，让他们了解你，记住你。通常此类招聘会都需要现场投递简历。

校外大型的招聘会一般由人事部门、教育部门或人才交流中心等组织机构举办，地点一般在当地的大型展览馆或体育场馆，有时候也会在一些广场举行。如南京每年都会在国际展览中心等地方举办专门针对毕业生的招聘会（又称“供需见面会”）。这些招聘会一般能吸引很多的公司参加，所提供的职位数量也相当可观。但是，根据许多毕业生同学的经验，参加这些招聘会的效果并不是特别理想，所投出的简历很多都收不到回音。这一方面与大多数招聘会都是人山人海，用人单位收到的简历非常多，也没有时间与求职者充分沟通有关系，另一方面，求职者盲目投简历也是重要原因。



#### 相关链接

##### （1）招聘会不是废纸处理场。

有些同学认为招聘会是免费投递简历的最佳场所，一到招聘会现场就开始奔波于各个

招聘展台前，忙着留下一堆求职材料，然后转身就走。这种做法无异于将招聘会看做是一个帮助自己处理简历的大型废纸处理场，而招聘公司当然就会毫不犹豫地把不愿见面、扭头就走者的简历丢进垃圾桶。

最好的方法是先到招聘单位的展台前，看看招聘介绍材料，与招聘人员诚恳地交谈，问一些得体的问题，简单地介绍一下自己。当招聘人员表露出一定的兴趣时，你可以适时地留下你的简历。有时口头的交流比文字更有效、更有说服力。更为重要的是，由于招聘会具有面试的功能，招聘公司一般都会派出具备现场面试能力、能做判断和决定资格的人员，当场表态是否推荐你进入下一轮正式面试。因此，你应该尽量博得他们的好感，这相当于一次准面试，投简历的目的不就是为了获得面试机会吗？机会就在眼前，就在嘴边，哪能本末倒置，扔下简历一走了之？

### （2）有备而来，满载而归。

参加招聘会应该准备足够的求职材料，避免捉襟见肘的尴尬。但是也不要一次提交大量的求职材料，如成绩单、身份证复印件等。招聘公司在招聘会上会收到雪片一样飞来的求职材料，如果提交大量材料，无法突出重点，反而无法引起注意。而制作精良的简历，十分简洁，方便现场招聘者了解你的特点，也能显出你的机敏和营销能力。在招聘会上没必要附上通用的求职信，求职信只有在量身定做的基础上才能发挥简历起不到的作用。

### （3）严阵以待，注意自己的言行。

由于招聘会上与每位招聘人员的谈话都相当于面试，所以无论从态度、着装还是言谈举止，都要以面试的标准来要求自己。自己着装最好是正装，一来正装更能表现出良好的专业气质，二来如果许多人不着正装，则“西装革履”者更容易引人注目，大大提高“回头率”。此外，既然是面试，就不要与家人、恋人在招聘会上表现得过于亲密，否则显得很独立、很不职业。殊不知，有经验的招聘官在招聘会现场交谈之后，会“目送”那些他感兴趣的人，以进一步观察这些应聘者在“演出”之后的真实面貌。所以说，不论在台上还是台下，如果细节上不注意，就相当于直接告诉招聘者：“枪毙我吧！”粗糙的简历、不当的言行正是最显眼的“靶子”。

## 2. 学校的就业指导部门

学校的就业指导部门在学生的就业过程中发挥着重要的作用，不仅承担着为学生办理各种手续的任务，同时也是用人单位和学生之间的桥梁和纽带。就业指导部门会通过口头通知、书面通知或网络公告等方式将一些用人单位的需求信息公布出来，同时也为用人单位在校内举行招聘信息发布会和招聘会提供场地。因此，就业指导部门也是信息来源的主要渠道之一。

被动地等待工作信息的降临是不可取的。作为一名积极主动的求职者，应该主动地去请求老师的协助。经常和学校就业指导部门或班主任老师交流，向他们表达自己的想法，请求他们的帮助，是及时获取工作信息的重要方式。

## 3. 网络求职

在互联网时代，网络成为重要而快捷的供求信息交流平台。美国《财富》杂志报道称，

美国企业已经有 45% 以上的求职和招聘都是在网络上完成的。在中国，也有越来越多的企业开始利用网络进行招聘，也有一些企业常使用网络来对求职者进行第一轮甄选。所以应聘者要善于充分利用网上的招聘信息，把自己的简历挂到网站人才库中，通过电子邮件投递简历，订阅电子邮件定期获取最新职位信息，从而争取更多机会。通常用到的网络求职手段有招聘网站、公司网站等。

在综合性的求职网站，一旦发现合适的职位，就可以马上和用人单位联系，以 E-mail 或者填写电子表格的形式发出自己的信息。如果几天还收不到回音，可以打电话确认一下，同时也表现了你的主动精神和对公司的兴趣。当然，在网络上投出的简历也有模式单一、收到回音的概率低等缺点，所以不能单纯依靠网络，而应把网络作为搜集信息的有效方式，与其他求职形式配合展开。综合性的求职网站主要有中华英才网（[www.chinahhr.com](http://www.chinahhr.com)）、前程无忧网（[www.51job.com](http://www.51job.com)）、智联招聘网（[www.zhaopin.com](http://www.zhaopin.com)）三家，其中中华英才网在校园招聘方面做得尤其有特色。

此外，常见的求职网址有：

<http://www.cjol.com>（中国人才热线）

<http://www.hr33.com>（中国招聘热线）

<http://www.newjobs.com.cn>（中国国家人才网）

<http://www.hzhr.com.cn>（中国求职网）

<http://www.cnrencai.com>（中国人才指南网）

<http://www.jobhr.com>（中华专才网）

<http://www.300job.com>（英才联网）

<http://www.rencaijob.com>（人才职业网）

<http://www.528.com.cn>（528 招聘网）

<http://www.guolairen.com>（过来人求职网）

<http://www.jobif.com>（卓比人才网）

<http://www.Tech.net.cn>（就业专题网）

<http://www.myjob.edu.cn>（中国高校毕业生就业服务信息网）

公司网站是许多大公司直接发布自己招聘需求信息的平台。摩托罗拉、西门子等公司，都会第一时间在自己的公司网站上把空缺职位的信息公布出来，包括职位的情况，对任职者的要求等。国内的企业，像海尔、联想等企业也会及时地公布自己的需求情况，以及即将在哪里召开招聘会等。因此，如果你对某些公司非常感兴趣的话，定期浏览它们的网站是非常有益的。一些公司不仅在自己的网站上发布招聘信息，还在网上接收简历和进行笔试。像宝洁公司，它的第一轮笔试便是在网上进行的。即使公司的网站不接受简历，从网站上你也可以了解到公司的许多信息，包括发展历史、主要业务、企业文化等，这些信息对于你有针对性地设计自己的简历和准备面试是很有帮助的。总之，公司的网站一定要充分利用起来。

除了利用现有的网络渠道以外，还有一些其他的网络求职渠道。如果时间和技术允许，尤其是对于计算机应用、信息等专业的职校生，一个不错的主意是制作一个漂亮的个人求职网站。其方法则是制作一个漂亮的个人网页，挂到专业技术网站上，等待有心人来发现自己。网页要展现自己的风采和实力，以吸引更多人的注意。还可以将网址写进自己的求职简历，这种做法有时候会收到意想不到的效果。



### 相关链接

“在线直销”网上招聘是一种越来越普及的择业形式，不仅给用人单位提供了更广阔的选择空间，也使求职者有了平等的表现机会。因此，网上招聘受到了越来越多用人单位和毕业生的青睐。但在充分利用网络优势方面，许多毕业生缺乏经验及应有的技巧，用“自我感觉良好”的方式各行其道，使大部分在网上投递的简历石沉大海。这里有几点建议和同学们分享，希望能够起到事半功倍的作用。

第一，正文+附件，双管齐下。

由于网络的迅捷方便，网上应聘的优势不言而喻：快速、成本低、可以大批量发送求职信息。然而，由于网络病毒泛滥，很多公司对于网络安全的防范十分严格，为了不使你的简历在没有被阅读之前就被拦截在防火墙之外，最好保证编辑简历的电脑是安全、没有病毒的。同时通过电子邮件发送简历时，最好不要只跑“单行道”，即仅以附件形式发送简历，而是要以“正文+附件”这种双保险的方式同时发送，以免有的招聘人员怕感染病毒而不去下载附件中的简历，因此在正文亦粘贴上经过调整格式的简历，同时注明“附件中格式化的简历与正文简历内容相同”，这样会给招聘人员留下“细心、周全”的好印象。另外还要在最明显的位置留下各种联络方式，以便能够“随叫随到”。

第二，利用电邮主题提高入选机会。

由于网上求职的简便，使得许多人连招聘公司背景及岗位需求都没搞清楚就发送了批量简历，而招聘经理一端，面对比邮局寄来的更多的简历，常常眼花缭乱，应接不暇，很容易把盲目寄来的简历立即“删除”。基于这一特点，求职者应花些时间，对较适合的岗位和公司，通过网页做些调研，然后在前面写几句量身定做的求职语句，表现出你对该行业、企业的了解，对该工作的重视，以及对收件人的尊重。“荒废”邮件“主题”实在可惜，简短地填入一句话，既表明求职岗位，又说明自己的应聘优势，如将主题填入“计算机专业毕业生应聘网络工程师”，这样被阅读的概率会大大提高。

第三，在线填表也要打草稿。

由于网上应聘很容易出错，因此需要格外小心。在线填写报名表格，一定要按照招聘公司设计好的要求填写，要字斟句酌，保证填写的准确性。

第四，有针对性地参加网上招聘。

有的网上招聘针对的是有工作经验的在职求职人员，应届毕业生即使投了简历，也会因为不符合条件，而被用人单位迅速“删除”。但如果要求工作经验年限不长，也不妨一试。

第五，充分利用专业人才网和门户网站招聘专栏。

专业的人才网站大都提供免费刊登简历的平台，尤其是那些与校园招聘有着紧密联系的招聘网站。也可将信息发布在一些点击率较高的门户网站的招聘专栏上，或登录用人单

位的网站，捕捉人才招聘网页上随时发布的招聘信息，直接与单位联系。

第六，网上应聘，不要急于一时。

通常网上招聘会持续一段时间，大可不必赶在最初的几小时，那样会让人感到你是整天没有面试机会而趴在網上随便扫射的盲目求职者，“这么快就发来简历，对我们公司了解吗？上我们网站做过调研吗？”给人这样疑惑的求职者来的最早，也“走”的最早。

第七，求职信与简历“捆绑”。

求职者发送简历的同时，应该发送一封求职信，这是求职者常常忽略的。为了招聘人员阅读方便，避免在电脑上多次翻页，求职信、简历（同时亦在附件中附上格式美观的简历）都应该采用文本格式。

第八，主动跟进。

发出求职资料后，要主动与用人单位联系。在网上发出简历几天后若无回信，要主动通过电邮或打电话询问是否收到，既向用人单位表示诚意，也让自己心中有数。还可以利用 Outlook 的工具选项中“所有发送的信件都要求提供阅读回执”这一功能，了解招聘单位是否收到。

#### 4. 报刊杂志

专门为毕业生提供招聘信息的报纸和杂志尚不多见。目前信息比较及时，信息量也比较大的有前程无忧网（[www.51job.com](http://www.51job.com)）所办的《前程周刊》等。各城市的日报、晚报、快报等会有专门为毕业生提供招聘信息的版面。报纸招聘广告的真实有效性较大，同时广告版面的大小也可以反映出对人才的需求程度。它的不足之处在于，如果单位好、职位好的话，竞争会相当激烈，几百人争抢一个职位的情况常有。不要忽视一些不起眼的小广告，这就是那潜在的有价值信息，越不惹人注意，竞争对手越少。多多关注报纸上的相关信息，成功的机会就会增加很多。

#### 5. 关系网

我们这里所说的靠关系网进行求职，并不是鼓励你去利用家人、朋友的特殊身份，采取一些不正当手段进行求职。而是说，利用你的人际关系网络去获得更多更及时的机会。至于能否抓住这些机会，还是要靠你本身的表现和实力。

不要以为靠关系找工作是让人丢脸的事，其实员工推荐是企事业单位招揽人才的重要手段，就是在西方国家，通过家人、朋友介绍工作也已经司空见惯，他们称之为 Networking。国内很多公司也喜欢让自己的员工去推荐一些优秀的人，这样可以节省他们的搜寻成本，并且可以更容易地找到一些和公司的企业文化相吻合的人。例如，世界级的大公司微软雇用的员工 40% 是通过员工推荐的，他们将内部员工推荐机制昵称为“聪明人推荐聪明人”。通用电气公司为了鼓励员工推荐优秀的人，甚至设立了一个“伯乐奖”，对于那些推荐了优秀人才的员工，公司会给相当高的奖金。

对你的求职有帮助的关系网大致由这样一些人构成。家庭成员、亲戚、邻居和朋友，



这些是最有可能全心全意帮助你的人。新旧同学、老师和其他一些熟人，这些人有可能会拒绝你的求助，但是也很有可能给你提供帮助。还有一些人，就是你不认识但是可能会对你获得某职位有所帮助的人，包括目标行业的业内人士、报纸上报道过的新闻人物，或者是前两类人所推荐的人，他们可能会给你意想不到的帮助。



#### 相关链接

#### 使用关系网好处多

通过关系网可以得到很多别人不知道的需求信息，有很多空缺的职位是源于刚刚有人退休、意外死亡或者刚刚辞退不合格的员工，或是还在雇主脑子里的扩编计划。这些空缺并没有在报纸上、网络上或者媒体上刊登广告，甚至都没有上报给人力资源部门。此时如果你想获得这个信息，就要利用你的关系网，通过你的熟人，或者你熟人的熟人，去获得有关该空缺职位的信息。记住网络是可以延伸的。这样，你的起点就和别人不一样了。当别人知道这个信息的时候，或许你已经参与过几轮面试了。

利用关系网可以避免自己的简历被无缘无故地筛选掉，可以更快地接近招聘者，使他们能够更好地了解自己。现在大部分公司招聘的时候所收的简历都是一堆一堆的，而真正需要的可能也就几个人，大部分的简历实际上只被草草看了一眼甚至连看都没看过就被扔进了废纸篓里。这些被丢弃的简历中，显然也肯定会有符合他们招聘要求的求职者。如果你和人力资源部门或别的部门的人有关系，你就可以有效地避免这种厄运，使自己不至于被无缘无故地砍掉。但是需要提醒你的是，关系并不是面试的替代品，更不是雇主是否录用你的决定性因素。在一家规范的公司里，真正能决定你是否被录用的还是你自己本身的实力和表现。

#### 6. 主动求职

对于很多人来说，机遇似乎总是可望而不可及的。很多求职者都感觉到不容易获得和抓住工作信息。然而，另一方面，企业也总是感到要找到一个适合自己的人不容易。这和求职者没有从多个渠道去充分地挖掘和利用信息有很大关系。实际上，工作机会蕴涵在公司的整个招聘流程中。如果求职者们能够以更加主动的精神参与到公司的招聘流程中去，找到工作机会的概率会大大增加。尤其对于职校生来说，刚步入社会，竞争力相对较弱，职位选择相对较低，故比较适合进行主动求职。



#### 案例点击

袁圆（化名）是一位刚毕业的职校生，用她自己的话来说自己“有一定的能力，但绝对不是最优秀的，身上有一股闯劲”。于是她选择了一种最辛苦也是比较盲目的主动求职方法，就是拿着简历在市中心一写字楼内“扫楼”，在经历过几次被婉拒的“痛苦”后，袁圆的这种主动精神得到了一家珠宝企业人员的赏识，在考察过袁圆各方面的能力后，终于决定对其进行录用。

**案例分析：**袁圆的毕业求职成功了，这成功是来之不易，更是来自自力。在求职的关键时刻，袁圆没有守株待兔，而是主动进攻，主动走到用人单位眼前，以勇敢的拼劲和闯

劲打动了用人单位。这就是典型的主动求职成功的案例。

“应主动去雇用老板!”这是主动求职的原则。相对其他渠道,主动求职竞争对手相对少一些,针对性强,一旦获得青睐,则容易成功。但它对个人的与人沟通能力、勇气等各方面素质要求较高,且要能经受随时可能有的打击。对于许多公司来说,求职者是否积极主动,是他们重点考察的素质之一。很多公司都喜欢要一些积极开朗的人,因为这样的人更善于面对困难和挑战,更具有开拓精神。

为企业找到优秀的人才企业人力资源部门最重要的任务之一。很多用人单位即使没有刊登招聘广告,也有为自己注入新鲜活力的需求。当你把自己的才华、真诚和毅力都展现给公司的时候,工作的机会自然就来了。而且,人力资源部门的工作繁忙,没有很多时间专门去外面寻找人才。在这种情况下,对于一些送上门的人才,他们自然是求之不得了。当然,前提条件是不影响他们的正常工作。

主动求职常表现在两方面:一是主动为自己找寻机会,主动登门拜访或采取刊登招聘求职广告等形式来推销自己。二是在面试后主动做一些适当的“工作”,都会使企业认为你对这份工作很有热情,对企业也是非常感兴趣的,增加对你的好感。

你相信自己足够优秀吗?你不甘心深陷求职的困境吗?那么,勇敢地敲门吧!有大量的机会在门的那一侧等着你。

## 7. 互助求职

如果可能的话,和志同道合的同学一起成为求职伙伴或者组建一个求职的团队,会更好的帮助你以及这个团队中的每个成员求职,进行“互助求职”。定期交流经验,一起练习,相互修改简历。

一个好的求职团队,至少可以在这样几个方面帮助你求职。一是信息的共享,不同的人负责收集不同渠道的信息,这肯定比你自己收集信息来得迅速和有效,大家把自己收集到的信息拿来交流,就等于拥有了所有人的信息。二是经验的分享,谁去参加笔试或者面试了,遇到了哪些问题,回答得怎么样,都可以拿来讨论,大家可以分析哪些方面是做得好的,哪些方面还需要改进,对于以后的面试和其他人的面试有什么借鉴。三是资料的完善,你自己制作的简历和申请材料,或许其中有些错误和不足之处,你自己没能发现,邀请你的团队一起来分析,或许其他的成员会给你一些有用的建议,而在讨论别人的材料时,你或许也会有新的发现。四是机会的拓展,当你的面试和一场重要的招聘会冲突的时候怎么办?同时有三场招聘会,你都不想错过,怎么办?当你拥有一个求职团队的时候,问题就迎刃而解了,你的机会就增加了,大家只需分头行动,每个人都带上所有人的简历去参加不同的招聘会,回来后,大家再作一个交流,等于你不但参加了三场招聘会,而且还投出了三份简历。

## 8. 实习单位

实习的经历对于找工作帮助非常大。在竞争如此激烈的今天,用人单位都没有太多的精力对新员工从零开始进行培训了。在这种情况下,有过实习经验的毕业生就对用人单位有着强大的吸引力。大部分用人单位都对有工作经历的应届毕业生一致看好,无论参与过

什么样的工作。一家就业服务机构的负责人说：“读书时期有过工作经历的人容易与人相处，他们会更好地安排时间，更务实，更成熟，与我们有更多的共同语言。”职业院校都会给学生安排实习，同学们一定要紧紧地抓住在实习公司的机会，努力表现，如果双方合适，省心省力，当然是最简洁的求职方式。同时经过一段时间的实习，对公司的领导、同事及各方面的情况都有些了解，正式进入后也便于工作的继续开展。



### 案例点击

职校生石玉（化名）学习成绩一般，在学校时表现也不突出，但是却被苏宁电器销售部聘用。原来，他就是在网上看到苏宁电器招聘兼职的信息后去干了4个月的实习，在实习过程当中，他顺利、稳妥地完成了分配到的每一项工作任务，公司已经对他做了一些培训，所以最后他顺利地留在苏宁工作。

**案例分析：**这是一个成功的求职案例，石玉同学毕业求职经历似乎很平常，这份工作得来似乎很容易，然而这不起眼的经历恰恰反应了这位同学踏实、求稳的态度。苏宁公司看着石玉同学踏踏实实、勤勤恳恳的实习，没有理由不相信他在今后的工作中依旧认真真、稳稳妥妥，在实习时的工作表现恰恰是用人单位录用人才时进行判断与裁决的直接标准。

即使毕业之后不在实习单位工作，实习也具有重要的意义。一方面，实习的经历可以为你的简历增加光彩；另一方面，在实习的过程中，你可以积累相关行业的工作经验，这些经验能够增加求职时的竞争力，对以后的工作也能起到很大的帮助作用。

## 9. 曲径求职

远望高山，近思曲径，把远大的理想和职场的现实结合起来。当你非常希望去某一家企事业单位，但是目前有一些主客观条件使你不能够马上进入该公司，你就需要通过一些其他方式积累自己的资本，并等待机会进入该单位，这就是曲径求职。

一种方式是考一个相关公司或相关职位的资格证书。现在的职业资格证书已经有许多了，像会计师、注册会计师、电子商务师、网络工程师、物流师、人力资源管理师等职业资格证书都相当为企业所看重。不少企业也推出了自己的资格证书，像微软的技术认证也是进入IT企业的通行证。

另一种方式是先进入一个相关行业的小公司，积累行业知识和工作经验。具备了一定的条件之后，再成功进入目标企业。

还有一种方式是通过提高学历来增强自己的竞争力。从长远来看，职校生读本、读研的目的一般仍然是为了更好地求职。因此，提高学历也可以看作曲径求职的一种。但和考取资格证书相比，提高学历需要较长的时间，和以小公司为跳板相比，本科生、研究生毕竟还没有真正进入职场。故最好的方式便是在工作的同时，以读自考、读夜大的形式提高学历、增加就业竞争砝码。

## 6.1.2 收集就业信息要注意的问题

### 1. 增强对信息的敏感度

信息就是机遇，善于获得信息，就会比别人得到更多的机遇。因此，职校生应增强对

信息的敏感度,时刻具有捕捉信息的意识和抓住信息的思想准备,否则即使信息送到你的面前,也会白白流掉。

## 2. 善于从平常中发现不平常的信息

有用的信息常在闲聊之中,或一件简单的事情的进行之中出现,在人们漫不经心的环境之中出现。做一个有心的人,别人“说者无心”,你“听者有意”,发现有价值的信息。若不善于分析,将从表面上看起来似乎很平常的片言只语扔在耳后,也许就会错失机遇。

## 3. 在合理的就业目标下收集就业信息



### 名词点击

**合理的就业目标:**就是指选择的职业既符合个人的特点,也符合社会需要,体现人、职合理的匹配,能充分地运用所学的知识,发挥个人的优势,为社会做出贡献。

今天的职业院校毕业生,合理的就业目标通常是从事与所学专业相关的职业,对于一个特定专业的毕业生,把能充分运用自己所学专业知识和技能的职业作为自己就业的主要目标,既符合学校教育的培养目标,又能充分运用自己的专业知识,发挥专业特长。然而在目前的就业形式下,社会职业结构不断变化,相应地对人才的需求随之变化,有的岗位不一定很需要你的专业能力,但需要专业以外的某方面能力。若你具有这种所谓专业能力以外的某方面能力,你不妨将此岗位也确定为自己的目标。

在根据合理的就业目标收集就业信息时,通常要兼顾到自己的性格特点。一般来说,在进入职业院校时就应该考虑根据自己的性格特点、兴趣爱好、行业发展等选择专业,但往往当初的失误就造成了如今择业的尴尬。此时就需要慎重考虑了,通常要根据自己的各方面情况选择合适的工作岗位,首先只有自信才能保证将来真正胜任工作。

## 4. 注重信息的准确性和时效性

信息的准确性是信息的生命线。信息来源要准确可靠,特别是间接收集的求职信息,更要注意其来源的可靠度;信息内容要准确,既不能随意夸大事实,也不能任意缩小事实,而是忠实地反映事实真相;要尽量减少信息的模糊度,在搜集时就使信息准确地反映出事实情况。在求职过程中尽量避免信息不准确,例如,到了应聘单位才了解应聘的职位需要的文凭是自己暂时不具备的本科文凭等。

信息的功能、作用和效益都是随时间的改变而改变的,过时的信息是贬值或毫无价值的,有时还会给信息的利用者带来损害。职校毕业生在收集求职信息时,要注意所获得的信息是否已经过时。例如,看中的某单位的招聘时期已过,便没必要花心思再写求职信、计划登门求职等。

## 5. 注意信息收集的内容

在捕捉到某单位有可能引进人才的信息后,应进一步收集该用人单位及其拟定提供的岗位等方面的信息,以掌握其主要概况。一般要弄清用人单位的企业性质、岗位要求、工作强度,企业发展趋势、个人发展空间、企业文化,以及企业经营情况。企业的发展是与

行业的前途息息相关的，行业的整体状况不景气，必将对企业造成负面影响。要了解企业在行业中所处的位置，一般认为，只有那些具有很好发展潜力的公司（或单位），才会有个人施展才华的机会。



### 相关链接

求职者关心的主要问题之一便是用人单位所处的地理位置，在城镇还是在乡村，在大城市还是小城市。并不是相对艰苦的环境就不利于个人的发展。沿海开放城市区域和内地大城市的工作单位地处政治、经济、文化中心，具有生活方便、条件优越、信息灵通、文化生活丰富及再学习、深造机会多的优点，但也有可能因这些城市或地区的大公司、大机关人才济济，专业人员齐全，使刚毕业的学生很少有锻炼机会，容易受到压抑等缺点；边远地区或中小城市的工作单位虽然条件差、比较艰苦，但是由于缺乏人才，而对毕业生的使用极为重视，使毕业生的才智有充分发挥的余地。同时，随着交通和通信的日益发达，这些方面的差距也在日渐缩小，对于有志于今后在事业上有较大发展的毕业生来说，应考虑这种因素。

求职者关心的主要问题之二便是用人单位所能给予的物质待遇，即工资收入、奖金数额，以及住房条件、医疗福利、养老保险、失业保险等。作为刚刚步入社会的职业院校毕业生，无论学历水平、责任心、社会经验，还是工作能力与专业水平，都相对较弱。故在求职时不妨放眼于未来、着手于眼前，放低标准，尤其是物质待遇标准，这样机会才会更多、更可行。

## 6.2 求职材料的准备

凡事必须要有统一和决断，因此，胜利不站在智慧的一方，而站在自信的一方。默认自己无能，无疑是给失败制造机会。

——法国军事家 拿破仑

在收集了充分的就业信息之后，由于招聘市场时间和场地等多种因素的限制，我们更多的时候不是立即就接受面对面的考察，而是先通过求职材料的投递来应聘，所以做好求职材料的准备，是就业准备中的重要工作之一。求职材料一般包括求职信、个人简历、推荐信、学业成绩表及其他各类在求职时所需的证书等材料。

### 6.2.1 求职信

求职信是求职者与用人单位进行联系的最简便、最直接的方式，它可以越过许多环节，直接到达用人单位引进人才的决策者手中。用人单位可以通过对求职信的阅读，了解求职者的专业水平、工作能力、文化修养，以及思想、性格等，凭此来对众多应聘者进行初步筛选。

根据求职者有无明确求职目标，可以把求职信分为三种：第一种是具有针对性的求职信，即针对某单位的某个岗位或某一具体职位，表示希望面谈的一种有效的求职信；第二

种是具有普遍性的求职信，适用于不同的单位，大量复制邮寄或在人才交流会上递交给多个用人单位，但因其内容缺乏针对性，求职效果一般不如第一种好。不过，它比较节约时间和精力。一般情况下，它适用于求职目标尚不明确的应届毕业生。第三种是综合前面两种求职信的特点，信的主体部分不变，只是根据用人单位的特点增加或删除某些内容，这种求职信比较实用，既有一定的质量，又可以重复多次使用。

当你把一份求职信递交给用人单位时，即表明你已将有关你个人情况的信息传递给了对方，求职信写得是否完整、得体，事关就业的成败，因而不可小看。但往往招聘人员至多会花一分半钟的时间阅读一封求职信，之后就翻开求职简历，故在这短短的时间里吸引住招聘单位的眼球，内容的精湛和明了显得尤为重要。

### 1. 求职信的内容

第一步，说明你是谁。

(1) 说明自己的情况。

应届毕业生要说明所在学校和所学专业，比如“我是××职业教育中心汽车检测与维修专业应届毕业生”。简单一句话，就让招聘经理对你的身份有个大概的了解。

(2) 说明你从何处得到这一招聘信息。

许多公司通过报纸、网站等公众媒体发布招聘信息，在求职信上注明你是从哪家招聘中介处获得信息，会使招聘者对于你的信息渠道充分认同，而不会产生“来路不明”的印象。



### 相关链接

#### 如何巧用第三者？

如果有的话，求职者可以在求职信中提及招聘人员和自己都知道的第三者作为推荐人，从而在自己和招聘人员之间建立联系。这种做法可以引起收信人对你的关注，如果推荐人级别比较高，招聘经理更加不会怠慢。

如果是得到了招聘公司内部员工的推荐，你求职信的写作技巧和表达语气要注意表现得非常专业，不能过分强调私人关系。因为招聘经理在得知你是公司员工介绍的人选时，已经优先给你机会了，此时一个专业的有能力胜任这一岗位的应聘者，应该不枉介绍人对你的“厚爱”，而那些一味闲谈自己与介绍人关系多么“铁”、多么“磁”的人，会让招聘经理心生厌烦和抗拒。切记：成也萧何，败也萧何。

不一定只有亲朋好友才能成为中间人，偶然相识、在聚会中相遇或曾经面试过你的人都能成为求职信中的第三者，但前提是他们应该是招聘人员熟悉并且尊重的人物。比如，魏运同学自认为认识A公司的张先生，于是在求职信里大谈特谈他与张先生的关系如何如何好，结果他还是没有得到面试机会。后来他从别人的口中得知，张先生在公司中人际关系极为不好，小魏同学悔不该当初。

当第三者的专业、职务地位较高时，你在求职信中提到他时的语气要格外平和，不要给招聘经理一种“狐假虎威”的感觉，这样会引起他的强烈反感。比如以下两种写法：“王董事长让我来找你，谈谈这个工作的录取问题”，这种写法显得趾高气扬，根本没把招聘

经理放在眼里，好像你就是领导一样，或者领导的意思就是要录用你了，如果真是这样，那么只需领导的秘书打个电话就可以了，何必如此麻烦；而另一种“在与贵公司王董事长的交谈中，他向我介绍了贵公司的情况，建议我与你们联系，进一步互相了解”的写法就比较温和、可取，表现了对招聘经理工作的充分重视。

当你准备在求职信里提及第三者时，必须先得到他本人的明确同意，不要从对方的言谈中妄自揣测，想当然地认为“不反对就是同意”，其实对方也许只是碍于面子而不好立马拒绝，如果你未经明确许可而自作主张地把他写进求职信，很可能在招聘经理查证时得到他的矢口否认。那时你的自以为是就变成了作茧自缚。

### （3）阐明你要应聘什么职位。

你的求职材料有可能被送到人力资源部门，也可能被送到公司的某个业务部门，或者几经周折才到达招聘人员手中。为了使招聘人员明确这些材料的意义和目的，要开宗明义，在求职信开头写明你应聘的岗位。

有些同学以为求职信开篇就直奔主题太过功利，于是开篇就是大段热情洋溢、文采激扬的文字，以为这样能够吸引招聘人员的注意，对自己求职有益。其实那只能让紧张工作的招聘经理感到浪费时间，他很可能会把你的材料搁置一边，甚至扔掉。招聘人员对文字游戏并不感兴趣，他所感兴趣的是你这个人是否有可能是他们需要的人才，是不是面试的首选。

#### 第二步，描述你对招聘公司的认识和理解。

这部分的行文要力求简洁到位，可以列举一个有关公司较新的重大发展，或是谈谈自己对公司的独特见解，让招聘人员认识到你对该公司颇有认识。但阐述这部分内容的前提是，你必须对该行业、企业有一定的了解，对于该行业、企业的近况和发展都很熟悉。否则一知半解地班门弄斧，会给人轻浮的感觉，写了还不如不写。

#### （1）综合介绍自身能力。

以上阐述你对招聘公司的认识，是为了接下来告诉招聘经理，基于你对公司的了解，你有如下优势，可以为公司作出贡献。

对于在校生来说，你能展现的卖点除了毕业学校、对口专业，还有你对所应聘行业的深入了解、你曾经兼职或是实习的工作与应聘工作的相关信息、你在原来的工作岗位上做出的成绩、创造的价值，这些能够体现出你的工作能力、业务技能等。招聘人员关心这些内容是为了横向比较谁能为公司做更大贡献，谁更适合。

可以围绕简历中的某一两点进行发挥或引起别人对这几点的关注。比如，突出你在学业、工作中的重大成就，以证明你具备扎实的基础知识、过硬的业务能力。对于职业院校的毕业生，如果在相关专业的各级技能大赛中获得奖项则更是一大亮点，充分体现了你的专业技能。使招聘经理相信你足以胜任相关工作。

密密麻麻、大段大段的描述会使招聘经理在阅读和记忆中缺乏效率，这对你的求职非常不利。因此建议使用点句格式，言简意赅，只需 3~5 条即可，结构清晰、重点突出，让招聘人员从堆积如山的应聘材料中一眼就相中你的材料，并放在“进入面试”的那部分档案里。比如陆宇希望应聘××汽车 4S 店汽车营销员职位，在求职信第二部分进行了如

下描述。

- |               |  |
|---------------|--|
| • 良好教育背景:     | 将于 2009 年 7 月获得国家级重点职业院校××职业教育中心汽车营销专业毕业证书。  |
| • 汽车营销行业工作经验: | 在通用 4S 店任兼职汽车营销员,对营销、汽车等行业有较深理解。             |
| • 较强的沟通能力:    | 在青年志愿者协会及摄影社团的社会工作中较多地进行对外沟通及内部管理工作。         |
| • 扎实的个人技能:    | 在兼职工作中经常使用 Word、Excel 及 PowerPoint 进行大量文案工作。 |

这部分的内容要求针对性强,每一条信息都要直接或间接地反映你能胜任你所应聘的职位,从而向招聘经理传达这样一个信息:我是可以进入面试的人选。

#### (2) 强调自己能为公司做出哪些贡献。

许多同学在写求职信时没有真正明白招聘公司招聘的目的,大书特书自己尚有欠缺,希望能在招聘公司提供的岗位上努力学习,有所收获。但事实是,公司开展招聘主要不是为了给社会创造更多就业机会,更不是像学校一样主要是提供学习机会,而是为了网罗人才为己所用,他们需要求职者能够为招聘公司贡献力量。因此,这一部分可基于上述个人能力和经验,表明可为公司在哪些具体方面做出贡献。

#### 第三步,表明态度并留下联系方式。

##### (1) 表明你非常愿意接受面试。

结尾应再次强调你对该职位的强烈兴趣和与他们进行进一步接洽的愿望;要表达出你想与招聘经理面谈的意愿,让他们来安排一次面试;表示你会主动再与他们联系,而且渴望收到他们的回复。大家应该明白的是,求职信是为了能得到面试机会,而并非为了马上能得到工作机会,也不可能因为信写得好而被凭信录取。因此,你的求职信若能使读者产生欲知后事如何,且听下回分解的渴盼就达到最高境界了。

##### (2) 再次详细告知自己的联系方式。

有人认为联络方式在信头、简历等处都已经包括了,没有必要到处都写。根据“使用者友好原则”,再次写清联络方式有助于繁忙的招聘经理随时轻而易举地找到你的联系信息,同时也让人知道你很善于沟通,善于提供良好服务。

要保证留下的联系方式是最方便、最保险的,以便招聘者能够方便、及时联系到你。留下联系方式的时候,可以说明什么时间方便接听电话,比如,晚 7 点到 10 点可以接听电话,既可以确保招聘者能联系到你,又不会打扰你的正常学习、工作和生活。不必担心招聘者的时间无法安排,招聘经理晚上打电话通知面试是常事。

联系方式的书写不用段落一带而过,也要使用点句格式,清楚明白,一目了然,让人感觉你是一个很讲效率的人。例如:

手机: 1366—666—6666
电话: (025) 1234—5678 (宿舍)
(025) 8765—4321 (家庭, 2009 年 1 月 20 日—2009 年 2 月 20 日有效)
地址: 南京市光华路××号××职业教育中心 06 汽车营销班 (210000)
电邮: luyu@163.com



## 2. 写求职信的注意事项

(1) 字迹端正，通篇整洁，没有涂改。谈到字迹端正、通篇整洁，有人会不以为然，认为如今都是电脑排版打印，自然工整。但有许多用人单位很重视手写的求职信，因为通过阅读这样的求职信，可从中了解求职者的工作态度、精神状况、性格特征及字迹水平等，正如俗话说所说“见字如面”。倘若你已练得一手好字，应该直接手写求职信，以便让对方在未见到你时，就已留下了较好的印象，以便在多人竞争的情况下，让你自己先占据优势地位。在此必须说明的是，即使是采用电脑排版打印的求职信，信末落款处也必须是手写署名，以示对对方的尊重。



### 相关链接

按照最新的人力资源管理理论，以及从事招聘方面的专家们的建议，还是比较主张求职履历上附上照片的，而且这一点也越来越为一些国际知名企业认可。不少知名企业的招聘广告中都要求“附近照”。不少国外大公司的人事经理本人在提供个人简历时都自觉地附上自己的照片。

附照片的好处是可以让履历审阅者通过照片对求职者的容貌有个大概的了解，以便初步决定取舍，不致发生主考官看了没有照片的求职信大喜过望，而一见其人后却大失所望的尴尬事情。有时候的确某些机构中的某些人对某些职位的求职者的容貌有一定的要求，那种“我一见到其本人就已经不想面试”的想法和念头在某些时候也会发生。

对求职者而言，如果由于容貌的缘故一而再、再而三地被拒绝也是一件有损自尊心的事。当然，照片的选择是有讲究的，夹寄那些“到此一游”的照片、艺术照甚至婚纱照这类照片在求职信中显然不合适。

求职应当是十分认真和慎重的事，寄上你最满意的报名照，无论黑白或彩色，无论一寸或二寸，拿出你充满自信的微笑！

(2) 内容简明扼要，明快精练。一封求职信犹如一则精心策划的广告，除了立意要新颖，不落俗套，给对方留下强烈印象外，其篇幅不宜过长，一般以一页 600 字左右为宜。篇幅太长，会造成冗长繁杂，主次不分的后果。招聘者没有过多的时间去阅读、理解其中的意思，这样，信就如同一堆废纸。因为阅读求职信的读者往往都是用人单位的负责人，他们的时间都很宝贵。同时也会给读者留下写信人过于啰唆，主次不清的坏印象。不过，求职信也不宜太短，因为当求职信过短时，说不清问题，自然也就缺乏影响力。

(3) 把握好尺度。在自我介绍时少不了要强调你对所选单位的作用，这时就应特别注重遣词造句，既不能让人感到你在自吹自擂，引起对方的反感；又不能过分谦虚，让人产生你是一个缺乏自信的人的印象。一封好的求职信，应该是适度介绍自己。介绍自己对用人单位今后所起的作用时，应让人感到顺耳，容易接受，使阅读者认为你是一个诚实可信、有事业心和进取心的人。

(4) 信中不用或少用简称。写信与平时交谈不同，在交谈时，若说的简称使对方不明白时，可以进行补充说明。但求职信上用简称，会因读者不了解，又无法立即证实而造成

误解。例如“我毕业于苏农技院园艺专业”，这里到底是苏州农业职业技术学院园艺专业，还是江苏农林职业技术学院园艺专业就没写清楚。又如“××年在 2001 级园高（1）班操作技能比赛中荣获第一名”，这里的园高班是指园林高职班还是园艺高职班，使人无法辨别。同时，过多地使用简称会使人觉得你做事不能脱离学生的本色，或者认为你态度不够慎重，这些都会影响到对你的录用。

（5）尽量在求职信中少运用由第一人称构成的语气。由第一人称构成的，使人感到你过于自负的常见词有：“我觉得”、“我看”、“我想”等，这些词常会给读者留下你不够成熟的感觉。尽量少运用由第一人称构成的语气，使人感到信中语气自然、中肯，增添对你的信任度。

（6）虚心请教。一封求职信写成后，应请求亲友、老师帮助检视修改，看看内容是否有不妥的地方，文法是否正确，有无错别字，信中是否礼貌周到等。如果随便地写一封求职信寄（送）给用人单位，不但浪费时间，而且可能会失去应聘的机会。因此，有人说：好好准备一份令人感兴趣的求职信，是一个毕业生赢得第一份工作的第一课。



### 案例点击

## 求 职 信

尊敬的 X 经理：

我是 xx 职教中心市场营销专业的应届毕业生，从贵公司网站上了解到贵公司欲招聘品牌助理，特冒昧写信应聘。

虽然我没有实际工作经验，有的仅是一位年轻人职校三年专业之所学与所想。但我希望自己的勤劳、敏锐、真诚与执著，能在贵公司市场方面的岗位上有所发挥，并以此弥补我经验不足的短处。

从事消费品市场工作是我梦寐以求的理想，也是我在职业院校三年所努力发展的方向。除了广泛阅读各种书籍，我还抓住一切社会实践机会锻炼自己，为自己未来可能到来的市场职业生涯造就一个真正有准备的头脑和一双对消费品市场敏锐的眼睛。

我热爱运动，长期担任专业学生足球队队长。这个队长是大伙儿选的，我也相信自己做得很称职，因为我曾带领球队力克群雄，在学校获得过一次联赛冠军和一次亚军。我深深懂得团队精神的重要性。我坚信，一个真正杰出的团队是无往而不胜的。我力争在自己从事市场工作或企业管理工作的职业生涯中，做一名优秀的“队员”，然后再学着做一位优秀的“队长”。

因为自己酷爱体育，长期以来我一直关注一些跨国消费品公司围绕球类所开展的各种市场活动，像耐克“死绑”乔丹，阿迪达斯“纠缠”中国女足。连日来我总在想：为什么没有人从袜子上去推敲呢？

贵公司是世界知名的制袜商，拥有世界知名的袜类品牌，可否能让短袜在中国这片土地上充满运动的活力呢？恕我冒昧了。尊敬的 X 经理，能允许我冒昧的当面与你们讨论，并亲聆您的教诲吗？

我的个人简历及相关材料一并附上。如蒙面试，我将不胜荣幸。

联系地址：××职业教育中心 联系电话：13828\*\*\*\*89

此致

敬礼！

求职人：陈××

×年×月×日

**案例分析：**这是一封曾经求职成功的陈同学的求职信，内容上基本按照求职信的要求来书写，可见他的确做了相应的求职准备。他说明了自己的身份，阐释了对该用人单位的了解和认识，读来清晰明了。另外，这封求职信表达简明扼要，明快精练，在说话语气上把握好了一定的尺度，这些都是他能够胜出的必不可少的因素。

## 6.2.2 求职简历

刚刚结束职业院校的学习即将迈入职场的同学就像等待推向市场的产品，虽然顺利通过了质检，但是要获得市场的认可还需要塑造自己的品牌形象和品牌价值。而简历就像产品的说明书和广告，向目标客户最大化地展示着你的价值。好的简历能够用短短的一页纸在最短的时间内把你的形象展现出来，而制作不良的简历很可能在数秒内就被投入了垃圾筐，无人问津。

个人简历和求职信的主要不同点是，求职信主要表达求职的愿望，而个人简历则是对你的背景、优点、成绩和有关个人材料的扼要概述。因此，在某种程度上可以说，个人简历就如同一个人的面孔一样，它清楚地显示着你的各项特点，并给阅读它的人留下不同的感觉。一份合格的个人简历首先应内容完整、条理清晰，不拖泥带水、不啰嗦繁琐，又不能过于简单。因此填写好个人简历材料，尽可能突出个人优势强项。

对于刚刚从职业院校毕业的学生来说，最合适的个人简历写法，应是表格形式，在有限的栏目里，传达给用人单位最需求的人才能力信息，满足其对人才的需求，同时为用人单位对你的初步认识及评估打下基础。

### 1. 简历的内容

个人简历中主要包括五个方面的内容，即个人基本情况、个人经历，所修主要课程、社会实践和社会关系。

#### (1) 个人基本情况。

个人基本情况包括姓名、性别、年龄、联系电话、通信地址等。这部分内容要尽可能简洁。尤其是电话和 E-mail 一定要写在最醒目的地方，让看简历的人可以非常容易地找到你的联系方式。电话前加上区号，长的电话号码采用分节的方式。E-mail 要选择比较稳定的邮件系统，不易丢信，这个很重要。标准的用户名的格式是姓名的拼音，例如陈翔的邮箱用户名应当为 chenxiang。千万不要用 honey、loveyou 等不专业的名字来做你的邮箱用户名。描述兴趣特长时，尽可能与应聘的职位联系起来考虑，将有利于应聘职位的兴趣特长写上，对不适宜应聘岗位，或容易使用用人单位人事主管产生某些联想的方面，尽量少写或不写。

## (2) 教育背景。

教育背景从本人读小学开始填起,包括时间、学校名称,本人是否任学生干部、证明人等。

## (3) 所修主要课程。

主要课程包括基础课和专业课。专业课程不能写简称,要写全称。

## (4) 奖励和荣誉。

这一项会在简历中非常醒目。如果所获奖励和荣誉较多的话,则挑选其中分量较重的写,千万不要一一罗列而占据整整一两页纸。

## (5) 社会实践。

这是用人单位,尤其是三资企业非常重视的一栏。告诉你的潜在雇主,你在过去的经历中承担了哪些职责,做了哪些项目,结果又是怎样。因为这些就是你经验和能力的证明。对于应届毕业生来说,所谓社会实践是指在学校、班级担任的职务,在校期间的实习活动、社会活动以及应聘职位有关联的勤工俭学活动等。每个毕业生应把以上情况写进这一栏。



### 案例点击

在一场招聘会当中,某园林绿化公司招聘人员,招聘广告要求应聘者持有劳动部门颁发的“园林绿化高级工”证书,有实践经验者优先。前来应聘者多数都表示能提供“园林绿化高级工”证书,但是在应届毕业生陈翔同学递交的个人简历中填写有“协助×××老师一起完成了××广场绿化的设计任务”“参加省小城镇绿化设计赛荣获三等奖”,招聘人员当即给了陈翔到公司进行正式面试的机会。

**案例分析:**用人单位需要的人才不仅仅只会学习书本知识、获得技能证书,更重要的是会将所学的知识灵活运用,培训、学习的目的是运用与实践。如果你已拥有了实践经验与成功经历,那在求职当中必将更胜一筹。

## (6) 家庭成员及主要社会关系。

这一栏并不是所有用人单位都作要求的。但如果需要填写这一栏,应诚实、细心填写家庭主要成员,父母的年龄、工作单位。若填写不清,会使负责审阅个人简历的人产生出这样联想:一个连亲生父母都不关心的人,今后怎能关心单位呢?有的人认为自己的家庭主要成员都在农村,填了怕人看不起,其实这种想法是完全错误的,来自农村的孩子所具有的诚实、朴素、善于吃苦的精神,往往被用人单位看重。凡直系亲属中有海外关系的也应如实填写,这些关系有可能还会为求职者带来优先录用的机遇。



### 相关链接

个人简历模板

求职意向 营销部主管

姓 名 赵爱莲

性 别 女

出生年月 1989年2月24日

健康状况 良好

毕业院校 ××职业教育中心

专 业 市场营销

电子邮件 zhal@163.com                      联系电话 025-12345678  
通信地址 ××市××路12号                      邮 编 210000  
教育背景 2005—2008年 ××职业教育中心市场营销专业  
英语水平 公共英语三级，可与外宾进行一般的购物沟通  
计算机水平 熟练使用 office 等常用办公软件  
获奖情况  
    2006年10月 获××市营销技能大赛一等奖  
    2007年6月 获××市三好学生称号  
    2008年6月 获××省优秀团员称号  
个性特点  
    待人热情 做事认真 活泼外向

## 2. 优秀简历的六个秘诀

在招聘的季节里，用人单位每天能收到成百上千份简历，如何才能让你的简历脱颖而出，让招聘者相信你就是他们要找的合适的人呢？这就需要你运用合适的“营销组合”，对自己的产品加以营销。下面分别介绍优秀简历的六个秘诀。

### (1) 扼要、精练。

很多学生以为简历越长越好，越长就说明经历越丰富，能力越强。其实不然。要知道，一份简历只能得到招聘者们60秒的“青睐”，而要在这么短的时间里，翻看四五页，甚至厚达一本书的简历是不可能的。简历太长，就意味着里头夹杂着一些无用或者无关的信息，而这些信息只会起到相反的作用。招聘者想看到的是有条理的、一目了然的简历，过多的无关信息浪费了他们的时间，还要为你的简历理出纲要。就如同广告一样，所用的词汇越多，消费者就越难记住。Nike的广告语就三个单词“just do it”却获得了营销上的巨大成功。你的简历也应该像Nike的广告语一样，简练而有力地展示自己的形象和优势。除非你应聘的是广告、艺术类职位，否则，过于“创意”的简历只会让招聘者认为你不够职业而被首先剔除。

简历，简单有力。简历最好不要超过两页，如果你能够用一页纸清晰地表达自己，也千万不要用两页纸。当然，对简历的压缩是个痛苦的过程，你必须反复的掂量，删除一些不太相关的信息，或者换用更简练的表达方式来表达原有的信息量。



### 相关链接

#### 重新布局简历，用一两页纸表达出丰富的人生

- 简历中的重要信息一定要出现在第一页。
- 每页中重要的标题项尽量出现在靠近页首或页尾。如果你出身名校，一定将教育背景紧跟名字列出。
- 每项标题项中最重要的细节一定要出现在第一项，次重要的细节出现在最后一项，其他信息安排在中间，从而避免给人以虎头蛇尾的感觉。

- 要用点句，避免用大段文字。
- 删除那些无足轻重的细节，将内容重复的细节合并，使你提供的细节更简洁，内容更有效。
- 如果你想突出自己的实践经验，可以给它们留出更宽松的格式，也可以将它们纵向排列开来，还可以为它们添加更多的细节。
- 简历页面是寸土寸金的，不要让你的姓名、性别、地址、电话等占据过大的页面。可将姓名作为标题，联系方式紧跟标题给出。
- 如果你使用两页的简历，将第二页充满  $2/3$  以上，不然就坚决选择一页的简历。
- 应用黄金法则：“Less is more”。
- 选用合适的模板，可以在最小的面积上最有条理地表达最丰富的信息。

### (2) 主次分明。

HR 初选简历的平均时间是一份 20 秒，再审简历的时间也只有 60 秒。只有条理清晰、重点突出的简历才能使 HR 们在如此短的时间内找到他们感兴趣的内容，对你的资历做出正面的评价。

简历是你的广告，而广告最重要的目的就是拿自己的独特之处吸引别人的目光。而学生最大的不足就是经历少，如何在资源有限的约束下，用最有效的信息展现自我就需要发挥你的智慧。要抓住看简历人的一种心理，就是恰当地表现自己的优秀。比如小艾同学的实习公司是公关顾问公司，对于不熟悉这个行业的人来说，这个公司的名字不能引起人的兴趣，但他通过罗列这个公司位列世界 500 强的客户，给人的暗示就是这个公司是个优秀的公司，而且他写了他在这个公司的感受：“培养了敏锐的新闻视角，锻炼和提高了媒体沟通及信息收集分析能力”，这是点睛之笔。

### (3) 量化原则。

作为求职者，你需要通过简历告诉公司你过去取得的成就。但是，仅仅罗列成就并不足以吸引招聘者的目光。比如，如果你仅仅说“负责实施公司的销售计划，使公司的销售额得到增长”，这样空泛的叙述并不足以让招聘公司相信你是一个出色的销售人员。而有数字支持的成就故事是最好的说服工具，因为数字不再是主观的判断，而是一种客观的证据，证明你的工作业绩。你可以从以下几个方面来“量化”你的成就故事。

第一，钱。你是否通过自己的努力，为你所服务的机构节省了开支，提高了收入，或者支配了大额预算。不要犹豫，请直接写出来，这个是非常能打动雇主的亮点之一，比如，你可以这么写，“组织捐款活动，为身染重疾的××同学筹得 10 万捐款”。

第二，时间。公司总是想方设法在更短的时间内，取得更大的成绩。如果你能够证明你会成为一个总能在给定时间之前完成任务的高效率的员工，那么你获得这个职位的可能性就大大增加了。例如，“担任校运动会采访，当天完成所有采访和写稿任务”。

第三，数量。在公司中，数量可以充分表明你的效率和能力。“为××支教项目招募 40 名志愿者”，“建立市场分析团队，设计调查问卷，走访 30 家医院和 30 家酒店”。

量化原则意味着要通过数字，吸引简历的阅读者的目光，让他们记住你的故事，让他们相信：“我就是你们要找的人”。

#### （4）针对性强。

第一、针对不同公司。其实针对不同的公司，你在制作简历时还应该考虑诸如公司文化、企业背景的信息，这样才能有的放矢，把你的亮点有目标性地展示给公司，使之与企业的理念非常地契合，从而引起共鸣，最终顺利赢得这份工作。

第二、针对不同职位。简历是敲开公司大门的第一砖，本着“简单有力”的原则，将个人经历中闪光的地方，与应聘工作相关的地方简明地展示出来，因此不可能仅凭一份简历包打天下，而应根据不同公司、不同的职位进行修改。修改的原则是与招聘职位最相关的信息，也是招聘经理筛选候选人的标准。例如，汽车服务公司更看重动手能力，而市场销售等职位将人际沟通能力排在第一位。判断的最好办法就是站在公司的角度，站在招聘者的角度思考问题。公司最想招聘的是已经具备了这个岗位所要求的素质和能力的人：一招进来就能用的人，或者是在这些方面有着很大潜力，所需要的培训成本很低的人。因此，如果你应聘的是一个销售或营销的职位，你过去的销售经历，或者你在学校里修过的有关课程就是最重要的。



#### 相关链接

你可能在简历原稿中写出自己掌握了 C++、VB 等编程工具，如果你应聘的是程序员，那么这条信息就是必不可少的，但如果你应聘的是护肤品的营销人员，这条信息就应该删除。又比如，你的会计师证书会对你寻找会计职位帮助甚多，但却无法帮你获得行政助理的职位，因为这个职位强调的是你对办公软件的精通程度、你的亲和力和组织协调能力，而不是你对应收、应付款项的通晓。

#### （5）精益求精。

在你正式寄出一份简历之前，一定要进行修改。首先你可以用 Word 中的“拼写和语法自动检查”功能查找和修改拼写和语法上的错误。接下来，你要再次确认简历中的信息都是重要的信息，在用词上进行再次的润色，确保以最精练的语言最优良地传达出信息。在简历的用词上也要遵循方便阅读的原则。不要过多地使用专业术语、生僻用语和缩略语，如果你写的简历让招聘者看不懂，很可能就被直接筛掉了。

#### 简历查错歌

简历首查错别字，语句通顺在其次。  
时间经历逻辑通，信息精准要三思。  
不做假账讲实事，前后标点要一致。  
行距统一外观美，对齐工夫有人知。

将自己的简历传给同学、师兄师姐或者专业人士看看，听取别人的意见，旁观者清，换一个角度，别人经常能提出一些特别好的建议来。听取他们的意见时你要留心以下信息。

- △ 他们看不明白，需要你进一步解释的信息；
  - △ 你刻意突出而他们没有注意到的信息；
  - △ 他们一眼就注意到的地方；
  - △ 关于语法、习语、拼写的不同看法；
  - △ 关于排版的意见。
- (6) 实事求是。



### 案例点击

诚实守信是各国文化中的美德。有一个外企应聘者在求职信中写到自己爱好兴趣时，写上了喜欢“专业登山”，此人实际上只爬过香山，从未参加过正规的训练和专业的登山活动，但为了以具有冒险精神的形象吸引外企招聘者，故意加了这一条。结果在一次面试中，招聘经理谈到自己也是个登山爱好者，想就绳索的选择与该应聘者切磋时，应聘者立即面红耳赤，不得不承认对登山一无所知。招聘经理在评估表上写上了“撒谎”二字，这样一来，不论同一轮面试中其他招聘经理对他的评价如何好，他都不可能被录取。

**案例分析：**应实事求是地填写个人简历，不能为了获得面试的机会，而在个人简历上弄虚作假，编造事实，以抬高自己的身价。这个应聘者以信口开河的洒脱撒掉了自己的面试机会，全都是不实事求是惹的祸。

争取面试机会并非最终目的，最终目的是要获得工作。如果因作假取得面试机会，但被对方识破后就会丧失信誉，不利于进一步被录取；或者就是取得了工作，但当用人单位查阅了个人档案后，这样的毕业生极有可能被退回学校。



### 相关链接

#### 求职简历的 12 个“不要”

- (1) 不要长篇累牍，那种又长又厚的简历我们是基本不看的。
- (2) 不要说自己无所不能，脱离自身能力的虚夸，会让我们对你产生不诚实的印象。实事求是是非常重要的。
- (3) 不要到处抒情，我们在关注你的真才实学而不是你的激情口号。
- (4) 不要使用低质量的纸张，并检查你基本的拼写和排版问题。
- (5) 不要过分压缩字符和版面，我们不会仔细地分辨那些难以辨认的小字到底讲了什么。
- (6) 不要用虚构的日期和职务名称蒙蔽你的工作经历，或者赘述频繁更换的工作，诚信是基本原则。
- (7) 不要简单抄写你工作性质的术语，你最好把自己的长处写出来。
- (8) 不要写你离开每个工作的理由，更不要贬低你的公司和老板。
- (9) 不要罗列你从事过的每个职位，我们更关心你最近在干什么。
- (10) 不要在简历中带有你的成绩单、荣誉证书等附件。



(11) 不要在简历里涉及薪水问题。

(12) 不要陈述你的个人隐私信息，比如宗教信仰和爱好。

在简历打印出来后，一定要再看一遍，因为你可能会对纸张找出一些小小的瑕疵，改正它们，保证你正式打印的简历不会再有这些问题。你的简历最好不要是投之四海而皆可用的类型，你应该根据应聘的不同企业作出一定修改，可以在其中有意识的写入一些适合企业文化的内容或者可以表现出自己适合企业某方向的需求的特点。

简历的制作是一门艺术，因此在精心制作自己的简历的同时，要多看看其他人的简历，学会从别人的优点和不足中汲取经验。以下是一些常用的简历网站。

<http://www.jianli-sky.com>（中国求职简历网）

<http://job.hxonl.com>（中国电子简历网）

<http://www.wdjl.net>（我的简历网）

<http://www.gerenjianli.com>（个人简历网）

<http://www.jianliwang.com>（简历网）

<http://www.jianlishop.com>（飞达简历网）

<http://www.easyresume.net>（轻松简历网）

<http://www.21ren.com>（世纪简历网）

<http://www.666ooo.com>（精彩简历网）



## 本章小结

本章重点谈了两个问题：就业信息的准备与求职材料的准备，内容与时俱进，具有鲜明的时代性。如捕捉就业信息的渠道，增加了网络求职、关系网等，所举案例正反都有，属于近年常见，具有较强的典型性与针对性。再如求职简历一节中，特别添加了优秀简历的六个秘诀，便于吸收经验，吸取教训。

本章为了使说明更加清楚，综合运用了列数字、画图表、打比方、分类别等方法，有较好的直观性，一目了然。

如果通读本章后，能够如文中所言，认真准备，做到“知己知彼”，那么求职定然会“百战不殆”！



## 问题探究

1. 在捕捉就业信息的几条渠道当中，你将采用哪些渠道？你采用的是最好的渠道吗？还有其他的渠道吗？

2. “就业准备”绝不是在即将就业的时候才开始准备的。为了充实自己的求职简历，尽早真正的做好就业准备。

思考，我已经具备了哪些条件？

---

---

---

举例：

- ① 我已就读于全国重点职业院校。
- ② 我所学的专业是当下热门专业，市场营销专业。
- ③ 我第一学年的学习成绩总评分排名全班前五。
- ④ 我获得了“三好学生”的称号。

思考，我现在要抓紧时间做些什么呢？

---

---

---

举例：

- ① 寻找兼职，利用寒暑假以及周末时间走进社会，体验工作。增加社会实践经历，增加就业砝码。
- ② 向亲朋好友了解相关就业信息，搜寻便捷的就业渠道，有针对性的增加就业机会。
- ③ 寻找机会参与班级管理工作，提高自己的组织与沟通能力。
- ④ 从现在开始，了解行业状况，捕捉就业信息。



## 方法指导

### 一、学习内容和要点

了解捕捉就业信息的渠道，关注收集就业信息要注意的问题，掌握如何对就业信息进行相关准备。

了解求职信的内容及写求职信的注意事项，理解简历的内容，掌握撰写简历的方法。

### 二、学习方法

第一，阅读法。本章内容针对就业信息的准备以及求职材料的准备展开，要掌握此部分内容，首先要静下心来认真研读书本。在了解大量知识的基础之上再去实践，行动起来就会轻松得多，因为学习之后的行动更加具有针对性、目的性、时效性。

第二，实践法。掌握了如何准备就业信息、如何书写求职信以及求职简历，就应该将理论联系实际，着手收集就业信息、书写求职信、撰写求职简历，在实践中寻求真理、获得出路。否则，如果只是阅读，仅从书本当中获得知识，那么即使将书本内容全部背下来也只是纸上谈兵，而无实质性的进步。

### 三、学习要求

第一，要虚心求教，多与富有经验的老师交流，多向优秀的毕业生请教。

第二，要有创新意识，在学习他人长处的同时，勇于体现自己的个人特色。

第三，要运用理论联系实际的方法，将所学知识真正的运用到求职准备过程中去，真正指导就业。



## 知识与实践

一、登录互联网，收集有关招聘信息，培养信息收集能力、提高信息敏感度。打开常用简历网，观看别人的简历、学习简历撰写方法。

二、每位同学制作一份完整的求职材料，并组织一次评比，选部分制作优秀的同学在本专业做一次交流。



## 阅读链接

**导读：**你不喜欢买到“注水肉”，招聘单位也和你一样。但你一定会同意“注水肉”看上去比较“偶像”，比较惹人喜欢。那么你的简历是否要注水？

### 关于“注水肉”：简历真实性的问题

求职的确很重要，但应该还未重要到要往自己的肉里注水的地步。换言之，“艺术加工”允许，但是“杜撰”就极为危险了。

有一个典型的面试经历，毕业生赵良（化名）如实在简历上面说明自己会使用英语和德语，后来果然在面试当中遇到有面试官改用德语面试的情况。试想，如果在这上面有水分的话，在现场你就会陷入非常尴尬的局面。尤其是对于你非常中意的公司，简历陈述更加要保持真实：不要忘记，你是去求职的。如果进入了企业之后，你就必须和这些同事共事相当长的一段时间。你有多少分量，大家很快就会了解，如果这时候产生尴尬，相比危害更大了吧。

至于说每年媒体上报道的诸如“同时出现 N 个学生会副主席”之类的低级错误，更是把自己放到了用人单位“重点照顾”的名单之上。

**评析：**所以说，你简历上的内容必须是自己真的经历过的，这样你才不用每次都提心吊胆害怕出现漏洞或者和其他同学冲突。尤其是现在的企业对于各位的实习经历越来越关注，有些时候在这方面给予一定的“艺术加工”会取得一定的效果，但也仅仅限于诸如把“你看到的变为参与的”种种，但绝不是凭空想象的。很多企业对于这一块内容，在面试的时候会问得相当详细，甚至于专门让相关部门经理来一同参与面试，如果作假的话会很容易被发现。在保证主体内容真实的情况下，你可以在描述的时候给予一定的润色。比如电话销售，你可以说是客户关系管理之类，在麦当劳兼职收银员可以尝试被说成 500 强企业一线客户销售也未尝不可。

## 第 7 章

# 面试技巧

——架起职业成功的“梯子”





## 导语

面试是用人单位选聘录用人才的重要方法和必不可少的步骤,是供需双方相互加深的必要途径。面试不仅可以考核求职者的知识水平,而且可以面对面地观察求职者的仪态、气质、口才、应变能力和某些特殊技能等,择业过程中的面试是相当关键的一步。面试既是应试者的第一个机会,也是用人单位对我们学生的第一次评估,是双方能否一拍即合的最佳机会。在一个竞争就业、择优上岗已经成为趋势的社会环境里,职校生要想实现自己的职业理想,就必须掌握必要的面试技巧。顺利通过面试需要一定的方法和技能,它是达到职业目标的“战术”问题。职校生应从掌握应聘应试技巧入手,结合自身实际情况去求职,少走弯路,努力追求职业成功。



## 案例点击

小陈是校学生会学习部长,学习成绩优良,专业能力出众。但他在求职过程中却屡屡碰壁。有一家中外合资企业坐落在城市的市郊,但该单位能提供的单身公寓却离上班地点较远,交通不便。小陈同学以生活起居不便为由,拒绝了这家单位。他看中了该市新区另一家独资企业。这家独资企业名气大,待遇高,所以,他到该单位求职应聘时,表情十分紧张,举止更是呆板拘谨,给用人单位的感觉是缺乏底气和自信。小陈的自我介绍是:“我叫陈××。三年前,我来自农村。我的父母对我要求很高。我在学校学习十分用功。我的学习天赋不高,所以我采用的是‘笨鸟先飞’的办法……”。小陈最终落选了,出乎许多人的意料。

**案例分析:**在社会竞争日趋激烈的今天,每个工作机会都有许多人在争取,我们不能轻言放弃。我们如果要从众多竞争者中脱颖而出,必须具备相当强的实力。但如果不懂得自我推销,也无法获得主考官的青睐。因此,掌握一些面试技巧是非常有必要的。

## 7.1 面试的主要内容



### 名词点击

所谓面试,是一种通过精心设计,以交流和观察为主要手段,以了解应聘者素质及相关信息为目的的测试方式。

招聘单位一般并不是以面试去测评应聘者所有的素质,而是有选择地用面试去测评它最易测评的内容。

### 1. 仪表风度

这是指面试者的体型、外貌、气色、衣着举止、精神状态等。像国家公务员、教师、公关人员、部门经理等职位,对仪表风度的要求比较高。同时研究表明,仪表端庄、衣着整洁、举止文明的人,一般做事有规律、注意自我约束、责任心强。

## 2. 专业知识

面试可以了解面试者掌握专业知识的深度和广度，其专业知识是否符合所要录用职位的要求，以此作为对专业知识笔试的补充。面试对专业知识的考察更具灵活性和深度，所提问题也更接近空缺岗位对专业知识的需求。

## 3. 工作实践经验

面试考官一般根据查阅应试者个人简历和求职登记表所了解的情况，作些相关的提问，查询应试者有关背景及过去工作的情况，以补充、证实其所具有的实践经验。通过对其工作经历与实践经验的了解，还可以考察应试者的责任感、主动性、思维灵敏度、口头表达能力及应变能力等。

## 4. 口头表达能力

看应聘者是否能将自己的思想、观点、意见和建议顺畅地用语言表达出来。考察的具体内容包括：表达的逻辑性、准确性、感染力、音质、音量、音调等。

## 5. 综合分析能力

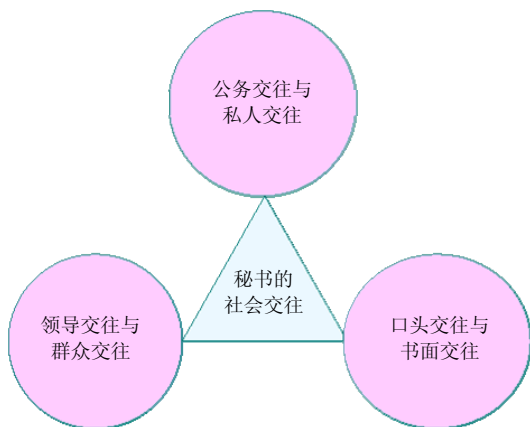
面试中，考察应试者是否能对主考官所提出的问题通过分析抓住本质，并且说理透彻、分析全面、条理清晰。

## 6. 反应能力和应变能力

主要看应试者对主考官所提问题的理解是否准确贴切，回答是否迅速，对于突发问题的反应是否机智敏捷、回答恰当，对于意外事项的处理是否得当等。

## 7. 人际交往能力

在面试中，通过询问应试者经常参与哪些社会活动，希望同哪些类型的人打交道，在各种社交场合所扮演的角色，可以了解应试者的人际交往倾向和与人相处的技巧。



## 8. 自我控制能力和情绪稳定性

自我控制能力对于国家公务员及许多其他类型的工作人员（如企业的管理人员）显得尤为重要。一方面，在遇到上级批评指责、工作压力或是个人利益受到冲击时，能够克制、容忍、理智地对待，不致因情绪波动而影响工作；另一方面，工作要有耐心和韧性。

## 9. 工作态度

第一是要了解应试者对过去学习、工作的态度；第二是要了解应试者对现报考职位的态度。在过去学习或工作中态度不认真，对做什么、做好做坏无所谓的人，在新的工作岗位也很难说会勤勤恳恳、认真负责。

## 10. 上进心、进取心

上进心、进取心强的人，一般都有事业上的奋斗目标，并为之积极努力。具体表现在会努力把现有工作做好，不安于现状，工作中常有创新。

## 11. 求职动机

了解应试者为何希望来本单位工作，对哪类工作最感兴趣，在工作中追求什么，判断本单位所能提供的职位和工作条件能否满足其工作要求和期望。

## 12. 业余兴趣与爱好

从应试者休闲时间爱从事哪些运动、喜欢阅读哪些书籍以及喜欢什么样的电视节目、有什么样的嗜好等，可以了解他的兴趣与爱好，这对录用后的工作安排非常有好处。

# 7.2 面试前的准备

面试的准备包括“推销”的准备、心理准备、形象准备、资料准备、了解招聘者等。

## 7.2.1 自我“推销”的准备

自我“推销”是求职者主动向用人单位展示自身条件，接受用人单位挑选的过程。一般来说，成功的自我“推销”要做好以下准备。

### 1. 了解“市场行情”

在自我“推销”之前，必须了解社会对各专业的需求信息，做到心中有数，有的放矢。一个毕业生能否被用人单位录用，主要看其条件是否符合用人单位的要求。只有在了解清楚用人单位的要求后，才能有足够的自信心，大胆“推销”自己，大胆地接受挑选。

毕业生选择用人单位时，只要用人单位能满足自己的基本意愿，就可以先就业。如果不分主次，什么问题都想解决，反而会坐失良机。因此，职业院校毕业生进行自我“推销”时，特别要注意扬长避短，出奇制胜。一些名气响、工资高、福利好的单位，不一定是职校生的首选单位，而要把着眼点放在那些最能施展才华、最能发挥自己才智的单位。面对用人单位的工作性质、条件和福利，在“推销”自己的时候，绝不能要求过高，挑剔过多。



## 案例点击

小刘是南京市某职业院校机电一体化专业的毕业生,思想素质和专业素质等各方面均有较强的竞争力,他自我感觉良好。经学校推荐进入一家生产微型电机的公司工作。不久,他觉得在流水线上作业没意思,学不到技术,便跳槽到了一家机械制造公司。工作不久,他觉得工作环境太差,又跳槽到了一家电子公司。后来,他又感到自己的收入比做贸易的同学差许多,于是又想方设法跳槽到一家贸易公司做代理,但终因业绩不理想被公司解职。此后一年多时间里,他又面试了多家公司,都觉得不理想,没干多长时间就离职了。一次次坐失良机后,只能眼睁睁看着自己的学友愉快地工作着。

**案例分析:** 职校毕业生要打破一次就业定终身的观念,在找不到自己觉得理想的工作单位时,养成一定的应变能力,从长计议,先落实一个单位,日后再图发展,即不求定位先就业。

## 2. 做好“推销”前的人际铺垫

自我“推销”的过程也是人际交往的过程,自我“推销”必须顺应人际交往这个过程的发展。从理论上讲,人与人之间的和谐关系就是通过人际交往来完成的,如果还没有进入交往活动就急急忙忙地展开推销,就不免显得有点唐突。

最主要的是推销前要表现出良好的接纳姿态。即在进入交往前和进行交往中能展示出友好的态度、合适的表情、得体的动作和优雅的姿势。在人际交往与自我“推销”的过程中,微笑就是我们常用的一种接纳姿态。



## 相关链接

### 微笑的作用

表现心境良好。面露平和欢愉的微笑,说明心情愉快,充实满足,乐观向上,善待人生,这样的人才会产生吸引别人的魅力。

表现充满自信。面带微笑,表明对自己的能力有充分的信心,以不卑不亢的态度与人交往,使人产生信任感,容易被别人真正地接受。

表现真诚友善。微笑反映自己心底坦荡,善良友好,待人真心实意,而非虚情假意,使人在与其交往中自然放松,不知不觉地缩短了心理距离。

表现乐业敬业。工作岗位上保持微笑,说明热爱本职工作,乐于恪尽职守。如在服务岗位,微笑更是可以创造一种和谐融洽的气氛,让服务对象倍感愉快和温暖。

## 3. 建立交往中的心理相容通道

为了使用人单位接纳自己,就应使对方与自己在心理上保持一种和谐的相容关系,建立起交往的心理相容通道,这是自我“推销”的心理基础。建立这种相容通道主要要做到这样几点:一是要有良好的仪容和大方得体的谈吐。这也是最起码的社交礼仪常识,接受过良好教育的学生应该懂得这一点。二是要努力从对方谈起。要多谈对方的优势,少一些“王婆卖瓜”,以赢得对方的好感,达到事半功倍的效果。求职者应尽可能对用人单位的概



况作一个基本的了解,比如用人单位员工的知识结构、产品销售情况、对技术人员的素质要求等,要尽可能熟悉,洽谈时做到知己知彼,有话可讲。更重要的是,用人单位因此能感受到求职者的真诚。三是要努力认同对方。实践证明,人们最乐意接受的莫过于与自己相同的人及其观点。



### 案例点击

有一家乡镇企业到某职业院校挑选毕业生,由于这家乡镇企业刚刚创办,几乎是白手起家,生产、生活诸方面的条件均不尽如人意,他们十分担心毕业生不愿意到他们那儿去。因此,他们在与毕业生洽谈时,实事求是地向毕业生陈述了一个事实,同时提出一个要求。一个事实是:我们的企业尚处在筹备阶段,确实需要一批职业院校毕业生加盟我们的创业队伍。一个要求是:毕业生到了我们单位若要有所作为,就要有艰苦奋斗的思想准备,要具备吃苦耐劳的敬业精神。这样的要求,在当时确实吓退了一部分毕业生,但也得到了一些毕业生的认同,这些毕业生顺利地得到了录用。后来,他们在那里找到了真正的用武之地。

**案例分析:**自我“推销”的一个基本战略就是心理相容战略。毕业生在求职时,当用人单位提出一些要求,发表一些观点时,不仅要虚心倾听,还要乐于接受,以后更要身体力行。这样的员工才会被企业真正认可,这样的员工才会被企业委以重任。

## 7.2.2 面试前的心理准备

### 1. 克服“怨天尤人”心理

并非每一个人找工作都是一帆风顺,由于职业岗位、工作要求、专业适应性、个人素质、期望值等各种因素的影响,不少的毕业生或多或少都要碰一碰壁,曾有一个毕业生被某公司录用后,经过一段试用,公司感觉他掌握的技能太单一,不适合该公司,决定辞退他。像这种情况,可能不完全属于学生个人的问题,在就业过程中也是正常的现象,但有的学生可能会心生抱怨,怨社会不公,怨父母不行,怨学校推荐的工作不好等,天天闷闷不乐,结果在这种不健康的心态中恶性循环,即使有机会,也不会给招聘单位留下好的印象。

### 2. 克服“攀高嫉妒”心理

“人往高处走”,似乎是一种常理,谁都希望一工作就有高薪水、高起点、工作环境优越、有良好的发展前景、让人羡慕的职业,但这是不切实际的。你在选择职业时,人家也在选择你,只有量力而行,才能找准位置,一味地与人攀比,只会丧失良机。往往是一有岗位,毕业班的同学争先恐后地参加,生怕人家不挑选自己,但一进工作岗位,就有人提出不适应工作,你问他为什么,他说出的理由是没有同学的工资水平高,还有的人甚至干两天不打招呼就走人,这都是典型“攀高”的心理在作怪。

### 3. 克服“恐惧焦虑”心理

这种心理, 在一些成绩不好、性格内向的学生中, 表现得尤为明显。恐惧焦虑会造成精神紧张、烦躁不安, 行为上反应迟钝、无所适从, 学习上穷于应付、意志消沉。这类同学应多同老师交流, 寻求帮助与指导, 以调整自己, 增强求职的信心。

### 4. 克服“消极等待”心理

找工作虽然是一件大事, 但不要用保守的眼光对待它, 以为一次择业就要定终身。随着社会主义市场经济的发展和完善, 职业的更新、流动、变换已经成为司空见惯的事情。有的毕业生以找不到“好”工作, 专业不太对口为借口, 宁可在家坐等。这部分人对单位喜欢挑挑拣拣, 过高估计自己, 这山望着那山高, 结果错过了很多机会。现在用人单位需要的人才是“岗位精一门, 相关会一门, 同时学一门”的“一专多能”型人才。要抛开狭隘、陈旧的“一次就业定终身”的就业观念, 把每次就业作为开拓新生活的转折。

## 7.2.3 要注意设计自我形象

仪表形象是个人素质的具体表现, 也是最先进入主考官评价范围的求职要素, 会极大影响主考官的第一印象, 因此, 求职者应当重视自己的仪表形象。整洁、干练、彬彬有礼的应聘者, 容易使人接受。诚挚、协作、勤快的应聘者, 总是受人欢迎。能够使主考官产生好感, 从而作出有利于求职者的评价。所以, 在自我推销时, 必须塑造自己的最佳形象。



### 相关链接

科学研究的结果表明, 个人感受到对方仪表的魅力, 同希望再次与之见面的相关系数是 0.8, 远远高于个性、兴趣等因素的相关系数。

#### 1. 人们最先注意到的是求职者的头发

在现代生活中, 男性适宜留短发请注意保持头发的清洁, 并修饰整齐, 尤其在面试时, 务必保持合适的发型, 男孩切忌烫发、卷发、染发或头发过长, 胡须对男性而言往往意味着独立、权威和成熟, 因此为不少人重视。参加面试前修剪胡须时, 要特别小心, 不要把脸划破, 以免损害了自己的尊容。有些男性追求新奇是无可非议的, 可要是留着朋克式发型, 蓄着两撇“八字胡”去参加面试的话, 就要三思而行了。女性的发型要求相对于男性比较自由, 可以保留自己的特色, 但不宜过长或过短。过长的披肩发给人一种浪漫浮华的印象; 在求职时应整束一下; 过短的头发会给人一种“假小子”的感觉, 缺少女性的特点。无论长发、短发、烫发、直发, 都要干净, 清爽, 不要看上去油腻腻的, 或散发出一股怪味, 有损自身形象。

#### 2. 应聘是一种正式的社会活动, 衣着要根据我们所应聘的职业特点来包装自己

如果你应聘的是车间里的一些具体操作岗位, 最好穿着朴素一点, 服装要整洁, 以穿深色或色彩柔和, 款式稳健的服装为宜(职校生尽量不要打扮成西装革履的形象, 如在实习的学生可穿着工作服进行面试)。女生也不必涂脂抹粉, 穿戴不可过分华丽, 服饰要合

体,尽量不要佩戴首饰,既要表现出健康活泼的青春气息,又要不失青年学生的端庄、文静、大方,冬天着装不要给人以臃肿之感,一般不要穿运动装、牛仔装和T恤衫,以免使人觉得不够庄重。

如果招聘单位是大的宾馆等,你穿着要仿效人家的员工,新潮或传统都可以,注意按照自己的形体、肤色选择适合于你的服装。要打扮得美观、大方,充满活力。年轻的女孩子应该化淡妆,佩戴首饰要坚持少而精的原则,只起点缀作用。一枚胸针或一只造型简单的戒指或一条精巧的项链,也可以是一副紧贴耳垂的耳环。不要佩戴手镯和悬垂式耳环,不能佩戴木质、陶质、贝壳等材料制作的休闲十足的饰品。男孩子可以适当的把头发吹吹风。谈吐要活泼、风雅,富有幽默感。

总之,要通过穿着打扮表现出积极进取、踏实肯干、健康活泼的精神面貌。

#### 7.2.4 要备齐资料

参加面试一定要带好有关证书、证件,包括本人相关作品,身份证、相关职业资格证书、毕业生推荐表以及各种荣誉证书等资料。面试前再次检查所有的个人资料的原件或复印件。

对有笔试要求的招聘单位,一定要准备好钢笔、铅笔、笔记本、尺子、橡皮等文具,这样会使对方感到你是一个很认真的人。

#### 7.2.5 了解招聘者

在面试前,应聘者所接触的可能是一般的人事工作者、办事员,而在面试时,才会见到人事总监或公司总经理,甚至是上级公司负责人力资源的专员。应聘者能否被录用,在很大程度上取决于面试人对应聘者的直接考察和最终意见。所以应聘者要尽可能了解面试人员的情况。

应聘者了解面试人员情况的途径主要有两条:一是向招聘单位人事部门工作人员直接询问,二是通过亲朋好友学校老师等非正规渠道间接打听。

直接询问,可以在收到关于面试的书面通知后,立即与招聘单位人事部门进行电话联系,先就收到面试通知,获得面试机会表示感谢,然后顺便了解一下面试将会由谁主持以及面试的重点。从对方的回答中应聘者可以捕捉到许多信息:面试人的姓名、职务、性别、国籍等以及面试的基本形式、大致范围、持续时间等。这样的电话联系不仅有助于应聘者获得相关信息而且还能给招聘方人员留下应聘者彬彬有礼、珍惜面试机会的良好印象。但若招聘方人员使用电话发出了面试通知,那就要求应聘者快速反应,在接听电话的同时就进行道谢和询问,否则的话,事后再打电话去追问,就显得比较唐突。

间接打听,形式不限,但内容应包括:面试人的受教育程度及所学专业,所属民族,个性特点,工作方式,甚至还有生活习惯与个人爱好等。了解这些内容有利于应聘者猜测话题,避免失误,尊重对方的民族习惯和兴趣爱好,寻求引起双方共鸣之处。

## 7.3 面试的技巧

### 7.3.1 发挥个人特长，争取就业机会

有的同学使用形体语言较好，有些同学使用非语言交流很好，要注意相互间的学习借鉴。在面试中，恰当使用非语言交流的技巧，将为你带来事半功倍的效果。



#### 相关链接

加州大学洛杉矶分校的一项研究表明，个人给他人留下的印象，7%取决于用词，38%取决于音质，55%取决于非语言交流。

(1) 握手：这是你与面试官的初次见面。如果他伸出手，却握到一只软弱无力、湿乎乎的手，这肯定不是好的开端。握手应该坚实有力，但不要太使劲，而且手应当是干燥、温暖的。如果你刚刚赶到面试现场，用凉水冲冲手，使自己保持冷静。如果手心发凉，就用热水捂一下。



握手的方式

(2) 坐姿：站如松，坐如钟，面试时也应该如此。要表现出精力和热忱，松懈的姿势会让人感到你疲惫不堪或漫不经心。面试前可照照镜子，甚至拍段录像审视一下自己。



正确的站姿要求

(3) 眼神：面试时应看着面试官，但不要瞪视，因为这样显得太有进攻性。不要不停地环视房间，会显得缺乏自信或对所谈话题缺乏兴趣。

(4) 手势：说话时做些手势是很自然的，可手势太多也会分散人的注意力。避免说话时摸你的嘴。平时打电话时，可以在镜子前看看自己，因为你在面试中很可能使用同样的手势。

(5) 仪态：没什么比抚弄头发、按笔帽、脚拍地，或不由自主地触摸身体某部分更糟糕了。要准备好发言，面试时镇定自若地说出来。

### 7.3.2 自我“推销”的语言技巧

进行自我“推销”时充分发挥出语言魅力，适当运用语言技巧，这样更有利于自我“推销”的成功。

#### 1. 突出重点

在自我“推销”的时候，都必须进行自我介绍。不可否认，经别人介绍或请用人单位看档案也可使用用人单位了解自己，但把立体的“我”展现出来，进行自我介绍，则更直观、更生动、更形象，因而也更能受到用人单位的欢迎。求职时，无论是到人才市场还是到应聘单位，自我介绍都很有讲究。自我介绍重点突出，给用人单位留下深刻的印象，被录用的可能性就大；反之，则有可能因第一印象欠佳而与机会失之交臂。



#### 相关链接

##### 自我介绍的一般要求

自信大方。自己最了解自己的长处和短处，也只有自己才最能恰如其分地把自己介绍给用人单位，以引起对方的兴趣。

重点突出，简繁得当。求职时的自我介绍，姓名、身份及目的和要求可以简单一点，而学历、经历、性格、专长、能力、兴趣应该详细一点，目的是使对方产生信任感。

把握分寸，留有余地。知人易，知己难，在自我介绍的时候，绝不能大吹大擂，更不宜用极端的词汇来夸耀自己的成绩。

求职过程中的自我介绍，应在实事求是的基础上，尽可能把握重点，突出个人的优势和长处，最好能围绕专业特长如实地作介绍，避免空洞无物。同时，加上自己的自信心与真诚的愿望，这样就会给用人单位留下良好的印象。



#### 案例点击

##### 范例

我是李××，来自江苏省××学校，我的基本情况在我的推荐表上已基本反映清楚。我在校期间一直担任学校教务科所属学生科技协会秘书长职务，并一直参与学生科协组织的各项科技研究和科技作品制作活动。在指导老师的帮助下，我于去年参加了“无线智能



遥控汽车”的科技作品制作。这一作品参加了我市职教成果博览会，并荣获金奖。除此之外，我还参加并通过了国家程序员的资格考试。相信我能胜任贵单位的工作，为贵公司的发展尽一份力量。请贵公司考虑我的情况，给我一次机会。

**案例分析：**这位同学的自我介绍言简意赅，重点突出，能将自己的关键信息传递给用人单位，应该说是一次成功的自我介绍。

## 2. 客观叙述

客观叙述就是在用人单位面前对自己的成绩、能力进行客观的，不添加任何主观色彩语言的描述。这样做就会使求职者克服向用人单位故意炫耀之嫌。



### 案例点击

一位毕业生对用人单位主考官说：“一年级，我曾获得校三好学生称号；二年级，我曾获得校三好学生标兵称号；三年级，我还获得了市三好学生的荣誉称号。这些都是老师和同学们对我的鼓励和鞭策。”

另一位毕业生对用人单位主考官说：“我获得校三好学生，是十里挑一；获得校三好学生标兵，是百里挑一；获得市三好学生，就是千里挑一。”

**案例分析：**两种表述哪一种容易被用人单位接受呢？在“推销”时，自我欣赏式的推销是一种不明智的策略，而自我炫耀式的推销则注定是失败的策略，第二位同学的表述就属于这种情况。此外，借别人的声望给自己贴金，“拉大旗作虎皮”，则会令人反感，这样推销自己，效果只能适得其反。譬如：“我姓孔，是孔子的后代”，“你知道美国的比尔·盖茨吗？我所从事的软件开发、软件设计工作虽然不能和他同日而语，但共同为信息产业的性质是一样的。”

值得注意的是，在毕业生求职的过程中，用人单位并不是消极被动的，不是毕业生“推销”什么，它就接纳什么；毕业生怎么“推销”，它就怎么接纳。用人单位有用人单位的想法和观点，毕业生有毕业生的想法和观点。一旦这些观点和想法相互矛盾时，我们就要运用诚恳说服的方法，来实现自我“推销”的目的。例如，一位毕业生由于家在外地，用人单位不愿解决住宿问题，不想接纳。这位毕业生便运用诚恳劝说的方法，在用人单位面前力陈自己的心愿和诚意，并适度表达自己的能力、特长、个性、专业技能水平等，表示愿意尽自己的所学，为用人单位的发展贡献自己的力量。这位毕业生真诚的自述和耐心的说明，终于赢得了用人单位主考官的信任。

## 3. 机智灵活

在自我“推销”的过程中，即使是平时活泼开朗的学生，在紧张拘束的氛围中，也难免情绪紧张，举止拘谨。这时，不妨尽可能多利用一些幽默的语言来改变现场过于严肃的气氛，体现一下机智灵活的敏捷度。



### 案例点击

一位毕业生被用人单位主考官约见时，由于路上交通堵塞而迟到了5分钟。见到主考官后，这位毕业生首先表达了歉意，然后对主考官说：在这样严肃的场合来见主考官，我的心情就非常紧张；因路上堵车而迟到，使我的心情更为紧张。请主考官能谅解。一席机智的话语使主考官对这位毕业生顿生好感，同时也使整个自我“推销”的过程变得顺畅起来。

另有一位市场营销专业的毕业生在同一家用人单位面试时，公司的职员同他交流了感兴趣的话题之后问他：“你在做生意方面的经验如何？”他马上机智地反问：“你是指哪一方面的生意？我只有了解生意的内容之后，才能说出我在这方面有没有经验。”这样一句聪明的反问使他获得一项富有意义的工作。这位毕业生的反问并不是一句令人发笑的话，但很灵活。通过这种反问，使他表现出富有一定工作经验的自我形象，并成功地推销出这种形象。

**案例分析：**幽默风趣、机智灵活能将人从窘境中解救出来，有时会取得出其不意的效果，我们应该培养这种能力。当然，机智灵活、幽默风趣的话语不能过多过滥，只能根据需要，见机行事，偶尔为之。否则，可能会走向愿望的反面。

### 7.3.3 克服不良习惯，树好第一印象

面试时，自始至终保持斯文有礼、不卑不亢，大方得体、生动活泼的言谈举止是非常难，且需要平时多加注意。个别求职者由于某些不拘小节的不良习惯，甚至是其中一一点儿表现，破坏了自己的形象，使面试的效果大打折扣，导致求职失败。

(1) 手：这个部位最易出毛病。如双手总是不安稳，忙个不停，做些玩弄领带、挖鼻、抚弄头发、掰关节、玩弄考官递过来的名片等动作。

(2) 脚：神经质般不停晃动、前伸、翘起等，不仅人为地制造紧张气氛，而且显得心不在焉，相当不礼貌。

(3) 背：哈着腰，弓着背，似一个刘罗锅，考官如何对你有信心？

(4) 眼：或惊慌失措，或躲躲闪闪，该正视时却目光游移不定，给人缺乏自信或者隐藏不可告人秘密的印象，极易使考官反感；另外，若死盯着考官的话，又难免给人压迫感，甚至感受到你的攻击性，招来不满。

(5) 脸：或呆滞死板，或冷漠无生气等，如此表情怎能打动人？需快快改掉。一张活泼动人的脸很重要。

(6) 行：其动作有的手足无措，慌里慌张，明显缺乏自信，有的反应迟钝，不知所措，不仅会自贬身价，而且容易被考官看扁。

职校生由于年龄、经历等因素的影响，对自己的人生规划等方面还考虑得不是很仔细，在很多方面容易表现出明显的不足，以上所列技巧，完全是建立在平时综合素质提高的基础之上。职校生只有面对现实，扎实学习，努力提高，并在面试前又能放松心态，充分发挥，才容易在今后的职场竞争中抢得头筹。

## 7.4 面试的注意事项

### 7.4.1 面试中应注意的问题

应试者要想在面试中获得成功，必须注意以下几个问题。

#### 1. 淡化面试的成败意识

应试者对于面试的成败，首先在思想上应注意淡化，要有一种“不以物喜，不以己悲”的超然态度。如果在面试中有这样的心态，才会处变不惊。如果只想到成功，不想到失败，那么在面试中一遇到意外情况，就会惊慌失措，一败涂地。

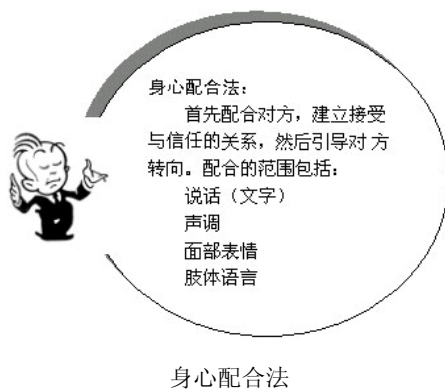
#### 2. 保持自信

应试者在面试前树立了自信，在面试中也要始终保持自信，只有保持了自信，才能够在面试中始终保持高度的注意力、缜密的思维能力、敏锐的判断力、充沛的精力，夺取答辩的胜利。

#### 3. 保持愉悦的精神状态

愉悦的精神状态，能充分地反映出人的精神风貌。作为应试者，保持了愉快的精神状态，面部表情就会和谐自然，语言也会得体流畅。反之，就会给人一种低沉、缺乏朝气和活力的感觉，那么首先就会给主考官或者主持人一种精神状态不佳的印象。

#### 4. 树立对方意识



应试者始终处于被动地位，考官或主考官始终处于主动地位。他问你答，一问一答，正因为如此，应试者要注意树立对方意识。首先要尊重对方，对考官要有礼貌，尤其是考官提出一些难以回答的问题时，应试者脸上不要露出难看的表情，甚至抱怨考官或主持人。当然，尊重对方并不是要逢迎对方，看对方的脸色行事，对考官的尊重是对他人格上的尊重；其次在面试中不要一味地提到“我”的水平、“我”的学识、“我”的文凭、“我”的抱负、“我”的要求等。“我”字太多，会给考官目中无人的感觉。因此，要尽量减少“我”



字，要尽可能地把对方单位摆进去，“贵单位向来重视人才，这一点大家都是清楚的，这次这么多人来竞争就说明了这一点。”这种话既得体，又确立了强烈的对方意识，考官们是很欢迎的；再次是考官提问，你才回答，不要考官没有提问，你就先谈开了，弄得考官或主持人要等你停下来才提问，既耽误了时间，同时也会给考官或主持人带来不愉快。另外，面试完后，千万不要忘记向考官或主持人道声“谢谢”和“再见”。

## 5. 面试语言要简洁流畅

面试有着严格的时间限制。因此，面试语言要做到要言不烦、一语中的。同时，语言要有条理性、逻辑性，讲究节奏感，保证语言的流畅性。切忌含含糊糊，吞吞吐吐，而导致面试的失败。



### 相关链接

#### 面试语言要求

- 一要：体现“高度”，在交谈中展示自己的水平，主要是专业水平。
- 二要：选准“角度”，在交谈中展示自己的动机，提问要巧，回答要妙。
- 三要：增强“信度”，在交谈中展示自己的真诚。首先，态度要诚，其次，表达要准，再者，内容要实。
- 四要：表现“风度”，在交谈中展示自己的气质。一方面要体现外在美，另一方面要展示内在气质。
- 五要：保持“热度”，在交谈中展示自己的热情。热情是成功的重要前提。一是主动问候，二是精神饱满，三是悉心聆听。自信大方。自己最了解自己的长处和短处，也只有自己才最能恰如其分地把自己介绍给用人单位，以引起对方的兴趣。

## 6. 不要紧张

有些应试者尽管在面试前已做好了充分的心理准备，但是一进面试室就紧张起来；有些应试者在答辩中遇到“卡壳”时，心情也立刻变得紧张起来。怎样解决在这两种情况下出现的心理紧张呢？我们要分析紧张的原因。这种极度的紧张是由于应试者的卑怯心理和求胜心切而造成的。因此，应试者一进面试室，应该去掉“自愧不如人”的意识，确立“大家都差不多，我的水平与其他人一样”的意识，有了这种意识，紧张的情绪就会减少一大半，随着面试的开始，紧张情绪就有可能完全消失。对于遇到“卡壳”而紧张的问题，如果抱着“能取胜则最好，不能胜也无妨”的态度，紧张就会即刻消失，很快就进入正常的面试状态，有可能出现“柳暗花明又一村”的境界。所以，应试者在面试中一定要注意不要紧张。

## 7. 仪态大方，举止得体

大胆前卫、浓妆艳抹的装扮，尤其是男士戴戒指、留长头发等标新立异的装扮不太合适，会给考官留下很坏的印象。应试者入座以后，尽量不要出现晃腿、玩笔、摸头、伸舌头等小动作，这很容易给考官一种幼稚、轻佻的感觉。一般说来，穿着打扮应力求端庄大

方，可以稍作修饰，男士可以把头发吹得整齐一点，皮鞋擦得干净一些，女士可以化个淡雅的职业妆。总之，应给考官自然、大方、干练的印象。

### 8. 平视考官，不卑不亢

考场上，相当一部分应试者不能很好地控制自己的情绪，容易走向两个极端：一是妄自菲薄，觉得坐在对面的考官都博学多才、身居要职，回答错了会被笑话。所以，畏首畏尾，欲言又止，肚里有货却“倒”不出来。二是有些应试者在学校里担任过学生会干部，组织过很多活动，社会实践能力很强，所以很自信。进入考场，如入无人之境，对考官们嗤之以鼻。这两种表现都不可取，都会影响到应试者的面试得分。最好的表现应是：平视考官，彬彬有礼，不卑不亢。应树立三种心态：第一，双方是合作不是比试。考官对应试者的态度一般是比较友好的，他肩负的任务是把优秀的人才挑选到单位，而不是想和应试者一比高低，所以应试者在心理上不要定位谁强谁弱的问题，那不是面试的目的。第二，应试者是在通过竞争谋求职业，而不是向考官乞求工作，考中与否的关键在于自己的才能以及临场发挥情况，这不是由考官主观决定的。第三，考官来自不同的行业，一般都具有较高的学历和多年的工作经验，理论水平较高，工作经验也比较丰富。但他们毕竟是人，不是神，有所长，也有其短，说不定你所掌握的一些东西，他们不一定了解。

### 9. 辩证分析，多维答题

辩证法是哲学的基本原理和方法，应试者应具备一定的哲学知识和头脑。回答问题不要陷入绝对的肯定和否定，应多方面进行正反两面的考虑。面试所测评的重点往往不在于应试者答案的是与非，或是观点的赞同与反对，而在于分析说理让人信服的程度。所以要辩证地分析问题，解决问题，而不要简单地乱下结论，有时还要从多个角度去思考，具体情况具体分析。

### 10. 冷静思考，理清思路

一般说来，考官提出问题后，应试者应稍作思考，不必急于回答。即便是考官所提问题与你事前准备的题目有相似性，也不要等考官话音一落，立即答题，那给考官的感觉可能是你不是在用脑答题，而是在背事先准备好的答案。如果是以前完全没有接触过的题目，则更要冷静思考。磨刀不误砍柴工，匆忙答题可能会不对路、东拉西扯或是没有条理性、眉毛胡子一把抓。经过思考，理清思路后抓住要点、层次分明地答题，效果要好一些。

## 7.4.2 面试禁忌

### 1. 面试中，忌不良用语

语言是求职者在求职面试中与招聘人员沟通情况、交流思想感情的工具，更是求职者敞开心扉、展示自己的知识、智慧、能力和气质的一种主要渠道。恰当得体的语言无疑会增强你的竞争力，帮助你获得成功；而不恰当不得体的语言就会损害你的形象，削弱你的竞争力，甚至导致求职面试的失败。那么，在求职面试中通常有哪些影响成功的忌语呢？

(1) 缺乏自信。“你们要几个？”这种问法就显得求职信心不足。对用人单位来讲，招一个是招，招十个也是招，问题不在于招几个，而是你有没有成为百分之一或二分之一或独一无二的竞争力和实力。

“你们要不要女性”这样询问的女性，首先自己打了“折扣”，是一种缺乏自信的表现。对面露怯意的女性，用人单位正好“顺水推舟”，予以回绝，你若是来一番非同凡响的陈词或巧妙的介绍，反倒会让对方认真考虑考虑。

“外地人要不要？”一些外地人或出于坦诚，或急于得到“兑现”，一见用人单位的招聘人员劈头就问这么一句，弄得人家无话可说。因为一般情况下，不是不要外地人，也不是所有外地人都要，这要看你的实际情况能否与对方需求接上口，让人家很有必要接纳你，这么简单的一问，很可能得到同样简单的回绝答复。

(2) 急问待遇。

“你们的待遇怎么样？”工作还没干，就先提条件，何况还没被录用呢！谈论报酬待遇无可厚非，只是要看准时机，一般在双方已有初步意向时，再委婉地提出。

(3) 报有熟人。

“我认识你们单位的××”，“我和××是同学，关系很不错”，等等。这种话主考官听了会反感，如果主考官与你所说的那个人关系不怎么好，甚至有矛盾，那么你这话引起的结果就会更糟。

(4) 不当反问。

主考官问：“关于工资，你的期望值是多少？”应试者反问：“你们打算出多少？”这样的反问就很不礼貌，很容易引起主考官的不快。

(5) 不合逻辑。

考官问：“请你告诉我一次失败的经历。”“我想不起我曾经失败过。”如果这样说，在逻辑上讲不通。又如：“你有什么优缺点？”“我可以胜任一切工作。”这也不符合实际。

(6) 拿腔拿调。有一位从新加坡回国求职的机电工程师，由于在新加坡待了两年，“新加坡腔”比新加坡人还厉害，每句话后面都长长地拖上一个“啦”字，诸如“那肯定的啦”“我看是没问题的啦”“OK 啦”“如果你们认为可以不妨让我试一试的啦”。半小时面试下来，考官们被他“啦”得晕头转向，临别时也“回敬”了他一句：“请回去等消息啦！”

(7) 本末倒置。

例如，一次面试快要结束时，主考官问应试者：“请问你有什么问题要问我们吗？”这位应试者欠了欠身，开始了他的发问：“请问你们的单位有多大？招考比例有多少？请问你们在单位担当什么职务？你们会是我的上司吗？”参加面试，一定要把自己的位置摆正，像这位应试者，就是没有把自己的位置摆正，提出的问题已经超出了应当提问的范围，使主考官产生了反感。

## 2. 面试中，忌不良习惯

面试时，个别应试者由于某些不拘小节的不良习惯，破坏了自己的形象，使面试的效果大打折扣，导致失败。面试时坏习惯一定要改掉，并自始至终保持斯文有礼、不卑不亢、大方得体、生动活泼的言谈举止。这不仅可大大提升自身的形象，而且往往使成功机会大增。

### 3. 书面语言的忌语

向用人单位提供求职材料,如求职信、应聘信、自荐信等,为了谋求一个好的职业或岗位,求职者往往会尽其所能说一些别出心裁的、与众不同的话,以求打动对方,但稍一不慎就会冒出一些不恰当的语言,叫人接受不了。求职材料中的忌语主要有如下一些类型。

(1) 借别的单位要挟招聘方。如:“现已有多家公司欲聘用我了,所以请贵公司从速答复。”这实际上是在威胁人家,是在用别的单位来压聘用方,好像是在说“我可是一个人才,大家都在抢着要聘用我,你不聘用我,就是不识才,不爱才,不用才”。这往往会激怒对方,导致求职失败。

(2) 以上压下。如:“贵公司的x x总经理先生要我直接写信给您,请多关照。”这样的求职语言也会让收信人看后反感。

(3) 给招聘方限定时间。如:“本人于x月x日要赴外地出差,敬请贵经理务必于x月x日之前复信为盼。”这种说法,虽然表面上看相当客气,可实际上是在限定对方的时间,好像是在给对方“下命令”。

(4) 给招聘方规定义务。如:“本人谨以最诚挚的心情,应聘贵公司的会计一职,盼望得到贵公司的尊重、考虑和录用。”这种写法看似十分诚恳,而事实上是在强迫对方,因为这句话的实际含义是“你如果不录用我,就是对我的不信任、不尊重,所以,你必须录用我,才表明对我是信任和尊重的。”

(5) 冗繁琐碎。如:“本人芳龄27,学历大专,1996年结婚,次年4月喜得一子,初为人母的我不得不暂时放弃了一份收入尚不算太差的工作,且因父母年事已高,先生又长年出差在外,生活的艰辛没有使我屈服,我挺住了!如今我儿已寄入托儿所,使得我得以脱身,强烈的求职愿望促使我写信给您……”这段语言读来似乎情真意切,但却是一些多余的话,给人以累赘、唠唠叨叨、过分沉溺于家庭琐事之感。

(6) 感情虚假,说话过头。如:“我怀着无比崇敬的心情给您提笔写这封信,我曾经有幸听过您讲的一堂课,您的音容笑貌深深地印在我的脑海,使我怀念……”这种饱含感情的烫人话语,本来是想打动人、抓住人的,但却给人以虚假、过头之感。

(7) 鹦鹉学舌。如:“本人虚度光阴,二十又八,独子,居市中心高档住宅区,原收入尚可,现欲更好地发展自己,诚觅收入、职位相适之就业良机。”这是在模仿“征婚启事”“招租启事”的写法,应该说清的话也没有说清楚。



#### 案例点击

#### 范例

下面是一例比较成功的招聘面试的对话,可供参考。

学生:您好!主考老师。

主考:请你先说说来意,好吗?

学生:好的,非常感谢您接待我。我是××学校的应届毕业生,很高兴来参加贵单位主持召开的招聘面谈。我叫×××,学的是计算机及其应用专业,非常渴望能到贵单位工

作。我愿意用我学到的知识，竭尽全力为贵单位服务。

主考：谢谢你的光临，也谢谢你对我们单位的信任。请问，你来应聘之前，对我们单位熟悉和了解吗？

学生：不是很熟悉，但我看过贵单位情况介绍的图片资料，可以说是有所了解的。贵单位是××市经济开发区的外商独资企业，有着生机勃勃的发展前景。

主考：谢谢你对我们的关心。我们单位是高新技术密集型企业，需要一大批训练有素的职业院校毕业生充实到生产第一线，请问你有这个思想准备吗？

学生：有思想准备。我们老师经常教育我们，到基层去，到生产第一线去，是我们职业院校毕业生的优势，也是我们青年人成长过程的必经之路。在第一线积累的人生体验，更是我们人生不可多得的宝贵财富。

主考：请问，在车间流水线上作业，可能与你学的专业不太一致，你如何看待这个问题？

学生：我们今天所学的专业，是一些基本的专业理论和基本的专业技能，而且是宽口径的，目的就是要能在毕业以后适应不同的岗位。

主考：流水线上工作很苦，待遇也不高，你如何看待这个问题？

学生：毕业以后能吃到一些苦，说不定在精神上比旁人能多获取一些财富。至于待遇问题，这或许不是我考虑的主要问题。

主考：你为什么能如此善待“吃苦”？

学生：我在家里干过农活，在学校经常参加公益劳动和勤工助学活动，作为农民的后代，吃苦不会成为我求职的障碍。

主考：我们单位是高新技术产业，职业院校毕业生的学历层次相对较低，你工作起来会有所顾虑吗？

学生：我从新闻媒体上了解到，贵单位是一个尊重人才、尊重知识的现代企业，所有顾虑都是多余的。职业院校毕业生的学历偏低，这是不争的事实，但我有思想准备，有信心在实践中去掌握真才实学，边实践、边学习、边提高。因为贵单位需要的是有能力有水平的人才，而不是仅有文凭的毕业生。目前，我正在参加计算机专业自学考试，在今后一段时间内，我将边工作、边学习。

主考：回答得好。再问一个问题，在校期间你获得过哪些荣誉？

学生：我曾经在学校得到过××的奖励，我想，所有的荣誉都已经属于过去，重要的是在未来的岗位上如何兢兢业业地工作，为单位作出自己应有的贡献。

主考：毕业之前，对你的母校和老师不想说点什么吗？

学生：我们学校有一句口号：“今天我们以母校为荣，明天母校以我们为荣”。我要用自己的勤奋学习和踏实工作，来回报母校对我的培养。

主考：谢谢你。作为录用你的第一步，你愿意到我们单位来实习吗？

学生：非常愿意，谢谢考官给我的鼓励。

**案例分析：**之所以说这是一次成功的面谈，原因就在于这位同学求职前准备充分，求职中不卑不亢，谈吐得当，思维清晰，反应敏捷。让考官感受到了他的信心、决心和责任

心,这样的学生用人单位能不欢迎吗?

### 本章小结

俗话说“有备无患”,在参加面试前,进行一些必要的技巧准备,对面试的成功来说是必不可少的。面试前,应尽可能多地了解一些应聘单位的情况,才能做到心中有数、有的放矢。同时面试前准备一个简短的自我介绍腹稿是必要的,以免到时在主试人面前答非所问,紧张失措。而且,面试前要适当放松,调节自己的生活规律,保证充分的睡眠和休息,还要调节情绪,克服怯场心理。

应试过程中,流利自如、文雅幽默的谈吐是面试成功的必备条件。职校生平时就要有意识地加强语言表达能力的训练,从没话找话的寒暄开始,逐渐养成与陌生人自如交谈的习惯。多参加集体活动,课堂讨论大胆发言,也有助于讲话能力的训练。同时注意发挥个人特长,克服各种面试禁忌,争取就业机会。

### 问题探究

下面是某一企业的面试成绩评定表,根据这张表,你也给自己在面试中的表现打打分,看看自己属于好、中、差的哪一档,并提出改进措施。

面试成绩评定表

考号		姓名		性别		年龄	
应聘岗位				所属部门			
面试项目	好	分数	中	分数	差	分数	
仪表	端庄整洁	5	一般	3	不整洁	0	
表达能力	明畅	20	基本达意	15	含糊不清	0	
态度	诚恳	10	一般	5	随便	0	
进取心	强烈	15	一般	10	欠缺	0	
实际经验	丰富	15	较有经验	10	浮浅	0	
情感	稳重	15	一般	10	轻浮	0	
反应	敏捷	20	一般	15	迟钝	0	
评定总分		面试评定等级		评语			

评分人:

年 月 日

### 方法指导

#### 一、学习内容和要点

1. 了解面试的主要内容。
2. 做好面试前的“推销”准备、心理准备、形象准备、资料准备以及招聘者的了解。
3. 掌握必要的面试方法和技能。
4. 克服面试中的各项禁忌,提高面试成功率。

## 二、学习方法

面试中可能会有意想不到的问题与事情,但是适当的模拟训练可以提高应聘者对待面试的敏捷性和灵活性。

1. 正规模拟。可去管理咨询公司、职业介绍机构,某些从事求职辅导的心理咨询机构,接受正规的面试模拟训练,这样可增强自信并提高面试成功率。

2. 实地演练。可到人才市场上去体验招聘的程序与气氛,并且有意识地参加一些面试,从中品味面试的感受,掌握面试的有关要领。

3. 请教“前辈”。可以找一些有过面试经历的人,请他们模拟招聘者提问,自己则在提问上发现不足,及时改进。

4. 自我操练。应聘者设想自己在面试现场,与面试人对面而坐,对方会提出什么问题,自己该怎样回答,要注意哪些事项等。

## 三、学习要求

通过对本章的学习,我们要学会以下几点。

### 1. 心态——自信起来

当用人单位领导来学校选拔面试时,平时身体一向不太喜欢挺直的你此时如何站立?面对提问时,如果你心中有点胆怯,眼神不敢和对方交流怎么办?回答问题后自己感觉答得不太理想怎么办?多想想该如何解决这些问题,树立良好的心态很重要。

### 2. 行为——规范起来

面谈、面试过程中对求职者的行为是有要求的。我们应该克服不良的行为习惯,让企业领导从规范的行为中看到你的优点,发现你的价值。

### 3. 语言——贴切起来

会说话,能拉近人与人之间的距离,求职中的语言禁忌要绕开,不要让工作机会在我们不经意的表达中轻易溜走。



## 知识与实践

一、每天从媒体上收集5条内容不同的面试信息,从中获取相关的就业政策,不同企业对员工的基本要求,他人的面试经历等内容。在持续积累、分析、总结不同面试信息基础上,培养自己的面试技巧,提高自己的择业能力。

二、上岗实习前,老师要求根据实习目标制订一份行动计划,可是你还不明白自己拥有哪些资源时怎么办?你虽已明确了自己的实习目标,但还不知道自己与达成目标之间存在什么障碍怎么办?目标制定后还不清楚下面如何一步步去做怎么办?在考虑行动计划过程中,一时还没有找到岗位领域值得效仿的榜样怎么办?行动计划考虑好后,今后的每一天如何具体去做?

训练提示:(1)列出你拥有的资源,如个人专长、爱好、时间、财富、环境、能助自己一臂之力的人等;(2)列出你和目标之间的障碍;(3)为完成目标设定时间表;(4)订出实现目标的每一个步骤;(5)找出自己不能马上实现目标的原因;(6)为自己找一些值

得仿效的榜样，如目标领域中有杰出成就的人，简单写下他们成功的特征和事迹；（7）好好计划每一天的生活：如何开始一天？要做什么？要得到什么结果等。



### 阅读链接

**导语：**在面谈应试过程中，为了全面考察求职者，用人单位常常会提出许多问题。求职者必须充分准备，做到有问必答，临场不乱。

### 面试需要应对的问题

1. 请你作一下自我介绍好吗？
2. 你父母亲做什么工作，月收入有多少，有没有兄弟姐妹？
3. 你在学校的月费用为多少？（2、3 两个问题主要考察你的家庭状况。相对来说，家庭条件好的学生，吃苦能力和稳定性要差一点。）
4. 你能不能吃苦，吃过什么苦？
5. 你跟别人有什么不一样（最大的区别）？（或你有什么优点和缺点？）
6. 你对月工资有什么要求，愿不愿意加班？如果让你三班倒，愿意吗？
7. 拿到工资后你怎样处理？
8. 在学校里你怎样和同学相处，相处得怎样？和公司员工怎么相处？（和同学及同事相处的最好办法是充分尊重每一个人。）
9. 在学校里你学的什么专业，学哪些课程？
10. 在公司里如果你与顶头上司发生矛盾怎样处理？
11. 如果你现在所学的专业和工作不一样怎么办？
12. 是否可以服从上级领导分配的突击任务？
13. 你了解我们单位吗？
14. 你选择工作主要考虑哪些因素？
15. 你的理想是什么？
16. 你喜欢独立工作还是与别人合作工作？
17. 你业余时间主要干些什么？
18. 到单位后你有什么打算？
19. 我们单位福利待遇差，你有什么想法？
20. 为什么想到我单位工作？

**评析：**这些问题，主要是用人单位考察学生是否具有与工作相匹配的文化知识和技能，是否能吃苦耐劳，是否具有良好的心态（主要包括人与人之间的相处能力和学生对工资的要求等），进厂后的稳定性是否高。学生回答用人单位的这些提问时，最好不要在工资、福利、住房、待遇问题上提过多的要求。如果在这个问题上过多计较，就会引起用人单位的反感。

下面选择主要的一些问题论述，供同学们面试时参考。

1. “请你作一下自我介绍。”

我们在进行自我介绍时，首先，要自信大方，因为自己最了解自己的长处和短处，也



只有自己才能恰如其分地把自己介绍给用人单位，以引起对方的兴趣。对用人单位来说，他们也有了解毕业生的愿望，只要自信大方地介绍好自己，对方定会作出反应，开诚布公地交谈，真诚合作。其次，要重点突出，简繁得当。一般来说，求职时的自我介绍、姓名、身份及目的和要求可以简单一点，而学历、经历、性格、专长、能力、兴趣应该详细一点，目的是使对方产生信任感。再次，要把握分寸，留有余地。在求职过程中，要掌握好“推销”自己的分寸。知人易，知己难，在自我介绍的时候，绝不能大吹大擂，更不宜用极端的词汇来夸耀自己的成绩，而应实事求是，让人听了信服。

应聘时的自我介绍，应做到在实事求是的基础上，加上自己的自信心与真诚的愿望，从而给用人单位留下良好的印象。

青年学生涉世不深，承受挫折的心理准备不足，这可能是一部分青年学生不敢自我介绍的心理障碍。其实，在双向选择、社会开放的今天，倘若还在等待命运的“恩赐”，无论在观念和行为上都已经跟不上时代了。自我推荐不成功，被拒绝，这在人才市场是十分正常的事情。这里不行再到那里，能认识到这一点，就会坦然地面对成功和失败。

#### 2. “你在学校学的什么专业，学了哪些课程？”

回答这个问题不能面面俱到，把在校期间所学的课程背一遍。而应该把学习的主要课程，如主要的基础课、专业基础课、专业课等，特别是与应聘的工作有关的课程要讲出来，并稍做详细介绍。

#### 3. “你了解我们单位吗？”

这个问题主要是想考察你对单位关注的原因和程度，有的甚至在暗示你单位的福利待遇不高，或工作很辛苦、很忙，以试探你是否有思想准备。对这个问题的回答应该坦率，不要胡编乱造，并要表明自己看重的是工作和今后的发展，而不是福利待遇、工作条件等。

#### 4. “你有什么优点和不足？”

提出这个问题，大多想进一步了解你的情况，以便录用后更好地安排工作，同时也看看你对你自己是否有正确的评价。知人为聪，自知为明。回答这个问题时，要实事求是地介绍自己的长处和不足，包括你的道德品质、为人处世、学业成绩、生活习惯等方面。多数单位不会因你讲了不足而影响录用，除非有严重的思想品德问题。介绍完后可补充一句：“由于自己还不很成熟，自我评价可能不完全准确，如有可能，请领导通过学校再了解。”

#### 5. “为什么想到我单位工作？”

回答这个问题要多从工作条件、工作性质如何有利于发挥自己的才能，有利于为单位、为社会多做贡献的角度来回答，一定要以事业和发展为主题。不能讲因工资高、福利好才来的，否则会给对方以眼光短浅。只顾眼前利益、择业动机不纯的感觉。

#### 6. “你有什么特长和爱好？”

对这个问题要据实回答，有什么特长就讲什么特长，有什么爱好就讲什么爱好，不要无中生有，也不要过分谦虚。因为爱好广泛、多才多艺的人，才是备受用人单位青睐的人。

#### 7. “你选择工作主要考虑哪些因素？”

对这个问题应集中回答应聘的单位是具有较好发展前景的单位，应聘的工作应有利于

发挥自己的作用，有利于施展所长，有利于单位和个人发展等。也可以讲讲对哪些工作感兴趣。对一些与个人利益有关的问题最好少谈，即使谈及，也不要重复强调。

8. “你希望的报酬是多少？”

对这个问题还可以问，你最低的薪金要求是多少？或者有些单位直接说一个月可以开多少钱给你，问你的意见如何？这是我们无法回避的问题。注意，要对市场上的行情有一个大致的了解（要从不同公司、不同单位、不同职业以及不同个体的不同上去加以了解），才能够提出或者应允一个中等偏上的工资数，使这个问题的商量有一个回旋的余地。同时，要有一个明确的表态。例如，有人是这样说的：“我刚刚参加工作，涉世不深，经验不足，还需要不断提高。所以你们根据我的情况开工资，我可以接受。我愿意在今后的工作中努力上进，得到一个很好的发展，那时候根据我对公司的贡献，相信公司会给我一个相应的“报酬”。

9. “你是否打算继续学习？”

有的单位希望你将来继续学习深造，有的单位则希望你安心工作，因此，回答这个问题时，可以表明你有进一步深造的愿望，但必须表示将以工作为重，如需要可以在工作中学习，不一定非要脱产深造。

10. “你还有什么要说的？”

这样的问题往往在面试即将结束时，招聘者才可能向你提出。切记不可回答没有了。因为，你必须通过你的发问来了解更多关于这个用人单位，这次面试以及有关这份工作的信息。假如你笑一笑说没有了，心想着终于结束了，再长长地出上一口气，就是犯了一个不可饶恕的错误。对方会将你的表现理解为你对这份工作没有太浓厚的兴趣。如果你能够机智地发问，就可以听话听音地敲打一下人家，推断一下自己成功的希望有几何。你可以通过问问人家在这里供职应该具备什么素质等。

## 第 8 章

# 适应职业角色

——打好人生前三板





## 导语

当职业院校毕业生怀着憧憬和忐忑不安的心情跨入职场时,纷繁绚丽的社会也许会让我们措手不及。从“学生族”到“职场人”,面对这样的角色转换,每个人多少都会产生一些不适。如何认清自我?如何适应工作?如何融入社会?将是我们跨出校园的门槛,开始人生新的旅程首先面临的问题。

从学校走上社会,我们就该按照社会对某种角色的期待和要求来培养自己的角色意识。做好角色转换的心理、技能等方面的准备,既是我们走向社会、立业创业的主观条件,也是步入社会的客观要求。



## 案例点击

某职业院校电子技术应用专业的 42 名学生,应聘至上海一家中外合资企业进行顶岗实习,实习时间尚不到半年,其中就有近十人,或因不能适应企业快节奏的现代化生产方式,或因不能妥善处理好自己身边纷繁复杂的人际关系,有的甚至不能适应企业严格的规章制度的管理而中途被企业辞退或自己离开了实习岗位。

某职业院校计算机专业的三名毕业生,自筹资金在当地的电脑一条街上合作创办了一家“电脑技术服务公司”。开业初期的一段时间里,虽有不少客户上门咨询,但对这群“学生老板”的技术、售后服务质量、公司信誉和产品质量均表示了不同程度的怀疑。加之,他们对市场、顾客心理、销售技巧等缺乏应有的了解和掌握,业务开展步履维艰。为此,他们及时调整了经营方略,聘请了两位母校的专业课教师担当其技术指导,参与业务接洽,同时利用多种渠道开展营销公关,不久就高质量、低价位地完成了当地一所小学电脑房的设备更新改造,逐步赢得了社会的认同,拓展了创业的事业。

**案例分析:** 青年学生步入社会时,必须迅速确立新的、独立的社会角色意识,按照社会与职业岗位对角色的要求来塑造自己。只有这样,才能获得职业社会对毕业生所担任新的职业角色的认同,从而在新的人生旅途中创造辉煌的业绩。

## 8.1 实现角色转换

离开校园,走向工作岗位的职业院校毕业生,最需要的莫过于尽快完成从学生角色到职业角色的转换,树立良好的职业形象。

### 8.1.1 学生角色与职业角色

#### 1. 学生角色

职校生大多处在 16~20 岁这一年龄阶段,是人生中增长知识、发展智力、求学成才的关键阶段。职校生的中心任务是努力学习以专业知识为主的多方面知识,培养以专业能力为主的各种能力。因此,这是一个接受教育、储备知识、培养能力的重要阶段。另外,

由于职校生以学习为主，经济上主要依靠家庭，所以，可以这样界定学生角色：在社会教育环境的保证下和家庭经济的资助下，学习知识，培养能力，全面提高自身素质，努力使自己成长为社会的合格人才。

## 2. 职业角色

职业角色的个性表现得非常具体，但是千差万别的职业角色却有其共性的抽象：职业角色扮演者具有自己的社会职位和一定职权；相应的职业规范；一定的基础知识和业务能力；履行一定的义务；经济独立。因此，可以这样定义职业角色：在某一职位上，以特定的身份，依靠自身知识和能力并按照一定的规范具体地开展工作，在行使职权、履行义务为社会作出贡献的同时取得相应的报酬。

综上所述，学生角色与职业角色的不同在于：一个是受教育，掌握本领，接受经济供给和资助，逐步完善自己；一个是用自己掌握的本领，通过具体的工作为社会付出，以自己的行为承担责任，并取得相应的报酬。

### 8.1.2 学生角色向职业角色的转换

根据社会心理学的角色理论，职业院校毕业生从学生角色到职业角色的转换，必须伴随着角色冲突、角色学习和角色协调等一系列过程。因此，职校生充分把握好毕业前后的两个阶段进行角色调整，尤其必要。

#### 1. 毕业前夕的角色转换

目前，我国职业院校毕业生在每年6月初离校，奔赴工作岗位，但是就业工作一般从前一年就开始了，前后共有半年多的时间。可以说，这一时期是毕业生转换角色的重要阶段，主要表现在以下两个方面。

毕业前夕是择业的黄金季节。毕业生通过与用人单位“双向选择”的过程，可以加强对用人单位的了解，合理地考虑自己的职业定位，进而通过签订就业协议书来确定自己的职业角色。

毕业生在与用人单位接触的过程中，能够比较全面地了解到用人单位的基本情况，切身体会到社会对自己的认可程度，并依据自身感受调整职业期望值，实事求是地定位自己的职业。这是从学生角色向职业角色转换的第一步，这为职校生的职业角色确定了一个基调，对角色的转换将产生深远的影响。

提前奠定良好的心理基础和知识技能基础。一般来说，在校学习期间的学习环境，学习条件，时间和精力，技能的训练都是最为理想的。因此，从就业协议书签订到毕业离校这段时间，是有针对性地学习知识、培养能力进而转换角色的最佳时期。在这段时间内，除了按照学校正常教学计划完成课程的学习、实习实践外，还应该进行如下学习和训练。

(1) 学习与未来工作岗位有密切联系的专业知识和专业技能。职业院校的课程设置总体上偏重于基础知识的学习和基本技能的培养，而不一定涉及特定岗位上所需要的专业知识和技能。同时，通过学习和训练，还可以加深对未来职业岗位的认同，培养职业兴趣。

(2) 进行非智力因素技能的训练。职业院校毕业生智力上的差异并不大,而非智力方面的技能却是影响毕业生择业、就业和创业的重要因素。毕业生要敢于表现自己,克服在公众面前“害羞”和“胆怯”等人格心理方面的不良现象,这是给人留下良好印象的前提和关键;还要善于表现自己,主要是书面表达能力和口头表达能力的提高。在与人交往的过程中要诚恳而不谦卑,自尊而不自傲,不急不躁,以富含感染力的幽默语言来展示自己的意图和信誉。

(3) 进行必要的心理准备特别是“受挫准备”。职业院校毕业生并非都能在自己的工作岗位上实现成功。过硬的职业技能对职业成功固然重要,充分的心理准备更是不可缺少的。一般来说,事业不会是一帆风顺的,如果心理准备不足,就会产生过激情绪,导致能力低下,在愤世嫉俗的言行中使自己的才华泯灭。因此,在校期间要充分做好心理上的“受挫准备”。在事业顺利的时候不沾沾自喜,以平常心对待工作上的平淡、无为和不被重用;在屡试屡挫的境地中屡挫屡试,不懈追求;在似乎“一文不名”的地位上奋发向上,一鸣惊人。这是事业成功者的必备素质。



跌倒

## 2. 见习期内的角色转换

职校生参加工作后的一年或半年为见习期,之后转为正式人员。众多的职业岗位不一定在城市里,有的在偏僻的山沟里,有的在茫茫的戈壁滩上,有的环境相当艰苦。由于工作繁忙,经常需要加班加点,属于自己的时间越来越少。从职业院校学习环境到职业环境的变化,往往会加剧角色冲突,为此,职业院校毕业生应该加强见习期内的角色学习,使角色转换顺利实现。

一般来说,职校生要在较短的时间内获得同事的认同和领导的肯定,应当从以下三个方面提高和锻炼自己。

(1) 要善于展示自己的知识。职校生在同事面前一定要表现得谦虚、随和,在尊重同事丰富经验的同时,可以适时适度地展现自己的知识。例如,可以利用工作机会,特别是当同事在工作中遇到麻烦时,以谦虚诚恳的态度从理论上提出自己的见解,共同商讨,共同解决问题。在交流中让同事了解你的为人和性格,表明自己的世界观、人生观和价值观,缩短与同事间的距离,成为大家的朋友。

(2) 要树立工作的责任意识。职校生对未来都有美好的期望,都想在事业上大干一场,建功立业。但是多数人在走上工作岗位之初,一般不会被委以重任,而是先从最简单的辅助性工作做起,这也符合人才成长的基本规律。但是,有不少人凭着对工作的新鲜感和学识上的优越感,认为自己被大材小用了,对一些工作不愿意干,甚至开始闹情绪。其实,这是缺乏责任意识的表现,干任何一项工作,都要有足够的热情,更要有丰富的经验和随机应变的能力。这种经验和能力的获得并非一朝一夕之功,它需要在平时的工作中积累和训练。显然,凭借热情和情绪只能是对工作的不负责任。因此,不管工作的大小,分工的高低,职校生都要以满腔的热情、高度的事业心和责任感认真对待,圆满完成。

(3) 要培养实事求是的工作作风。职业院校毕业生具有较强的自尊心和自立意识,在工作上总想独当一面,取得成就。尽管很多人对待工作的态度是认真谨慎的,但在很多时候,工作中还是难免出现失误。工作失误并不可怕,可怕的是不能正确地认识失误,不能实事求是地去承认失误。如果工作中一旦出现了失误,就要认真地分析原因,总结经验教训,找准失误点;同时要敢于向领导和同事承认,开展批评和自我批评,并勇于承担责任,以获得领导和同事的理解;另外,要虚心学习、请教,总结经验教训,防止避免类似失误再次发生。



### 案例点击

#### “远大理想”不要常挂嘴边

周某,毕业被推荐进入了一家私营企业,而他的个人梦想是进入世界 500 强公司,为此他打算通过在这家私营企业锻炼,加强自己的英语和管理能力,为实现以后的目标做准备。

可到工作岗位后周某发现自己被公司安排进行销售方面的培训,他认为这与自己的个人目标相违背,于是对销售业务培训心不在焉,而是看一些英语和管理类的书,把精力集中在个人目标的努力上。由于阅历不深,董华还经常在同事面前炫耀自己的个人目标和职业理想,并说自己已经开始为进入外企而努力了。后来单位领导知道了周某的想法后,一些比较核心的工作都不再交给他,在培训和福利方面他也总被排在后面。

**案例分析:** 周某遇到的问题,在刚刚参加工作的毕业生身上时常发生,他们的个人目标往往过于远大,有的只能用梦想来形容。在个人目标与企业目标冲突很大的情况下,毕业生务实的做法应是先以企业目标为主,得到企业的认可,获得核心工作,得到锻炼学到更多的经验,而企业才可能会赋予新人更多的机会、培训、资源和金钱,为以后的梦想打基础。

另外,职校生要重视岗前培训这样的重要环节,因为岗前培训对于刚刚走上工作岗位的职校生的角色转换是非常重要和必要的。它不仅仅是让新员工了解单位的基本情况,熟悉规章制度和工作程序,更重要的是通过岗前培训来树立集体主义观念,培养人际协调能力和奉献精神。从某种意义上讲,岗前培训可以直接反映出新员工的素质高低,因此单位都非常重视,并依此择优录用,分配岗位。毕业生一定要以认真的态度把握好这样一次充实自己、表现自己和提升自己的良机。事实证明,很多毕业生就是因为在职前培训期间显露才华,表现出色而被委以重任。



### 8.1.3 积极适应职业角色

角色转换是一个艰苦而长期的过程，需要坚持不懈的努力，以积极的姿态来应对这种不适应。事实证明，不同的态度会有不同的结果，积极的态度就会取得良好的效果。

没有适应你的工作，只有你适应的工作。

——明理企业咨询有限公司董事 程社明

刚刚毕业的职校生在走上工作岗位之前往往对角色转换的认识模糊，对即将从事的职业缺乏全面准确的了解。因此，应当树立以下几方面的意识，形成职业观念。

#### 1. 独立意识

学生角色的经济不独立性及社会责任的不完全性，决定了职校生的依赖性。走上工作岗位后，职校生已经成为社会认可的具有独立资格的真正的社会人，在生活上要自理，尤其是在工作上要独当一面，承担一定的社会责任。

#### 2. 主人翁意识

职业院校毕业生多数要参与生产等实践活动，对所在的单位和部门承担更多的社会责任和义务。一个人工作成绩的好坏，不仅和自己的前途有着密切的关系，而且与单位和部门的兴衰荣辱休戚相关。因此，职校生要牢固树立主人翁意识，以国家兴旺、民族强盛和单位发展为己任，立足本职，做好工作。

#### 3. 学习意识

职业院校毕业已经具备了获得职业技能的基础条件，即比较扎实的基础知识和专业知识。但是社会角色的适应过程是一个自我不断学习、不断完善的循序渐进的过程。初到工作岗位，自身的知识量不一定足够大，知识结构并不一定合理，工作起来难免有些左支右绌。因此，职校生要根据职业的特点、性质、工作程序及其相互关系，虚心向有经验的技术人员、领导、师傅和同事学习，学习他们观察问题、分析问题和解决问题的方法，不断丰富自己的专业知识，提高自己的专业技能，最终实现自我完善的目的。研究数据显示，在职业院校期间所掌握的知识，30%左右是在工作中能用得上的，70%左右属于备用的知识。因此，职校生在工作岗位上所用的知识大部分需要随时学习和充实。知识经济时代，知识更新和产生的步伐加快，毕业生必须不断地更新知识，开阔视野，以适应新的形势。

除了根据自身情况需要补充和学习必须的专业知识外，还应注意：尽快地从学生生活的模式中解脱出来，全身心地投入到工作岗位中去；面对新的环境，凭借青年人的朝气和锐气，认真训练职业技能，细致工作，尽快适应职业需要；要甘于吃苦，树立战胜困难的意志力；要开动脑筋，善于观察，勤于思考，逐步培养独立开展工作的能力，更好地承担职业角色。



## 8.2 适应职业角色的方法

职校生从校园进入社会，从社会的预备成员变成社会的正式成员，面临着从学生角色向社会和职业角色的转变，从“不受谴责”的受教育者变成“我做我担”的责任主体。绝大多数毕业生在角色转变中，有一段适应过程，叫做职业适应期。如果毕业生能够顺利地度过“职业适应期”，就有可能走向成功的职业生涯。同时也为企业和社会创造直接的经济效益，实现学生和社会的“双赢”甚至是“多赢”。因此我们应力争从容就业，实现学生和社会的“无缝接轨”，培养“零适应期”人才，实现零距离上岗。

### 8.2.1 顺利走过职业适应期

#### 1. 定位准确，低调做人，踏实做事

首先你要摆正自己的位置，想到自己的不足，你只是一名职校生，专业知识，专业技能都还很薄弱，到单位去了是要继续学习，继续磨练的。有了这种低调的心态，你就会对工作岗位不会有过高的要求，对于工作会更积极主动，任劳任怨。这样才更有利于你今后的发展。

只有爱岗、才不会下岗；只有敬业、才不会失业。

——佚名

#### 2. 学会处理社会人际关系

工作意味着我们走出学校单纯的环境，走向社会的大舞台，同事关系，上下级关系，不像同学关系，师生关系那么简单明了，要容易相处。我们要重视人际交往，懂得与人团结合作的原则，我们要认识到和谐融洽的人际关系的原则是以诚待人，为人处世要以诚信为准则，诚信既包括客观评价自己与他人，坦率地表露心迹，也包括待人赤诚相见，诚实守信的人最容易被社会所接纳，背信弃义的行为是人们所不齿的。现代社会的发展注重人与人之间的合作，团队精神，不要事事以自我为中心。要以全局为重，处事要考虑到别人。另外我们要学会控制自己的情绪，学会宽容与忍耐，摒弃自私自利与霸气。在处理人与人的关系方面，应采取谦和谦让的态度，消除偏激，避免将矛盾激化。再次，我们要培养良好的道德品质，学会尊重别人，讲究礼仪，从小事做起养成文明交往的良好习惯。譬如说，我们在应聘时，一言一行，一举一动都能反映一个人的基本素质。



#### 案例点击

何某，男，2007年毕业后被推荐到一家大型企业工作。该生在校学习期间性格比较内向，但同时又很要强，与同学交往不多，经常独来独往，很少参加班级的集体活动，处理人际关系的能力比较差。初到工作单位，虽然与同事的交往不多，但是因为业务上进步比较快，半年后，被安排负责一项野外施工工程，同事当中除了有几名大中专毕业的技术员外，其余全是合同制工人和临时工。由于工作环境的原因，工人们业余生活十分单调，晚上经常聚集在一起喝酒到深夜。

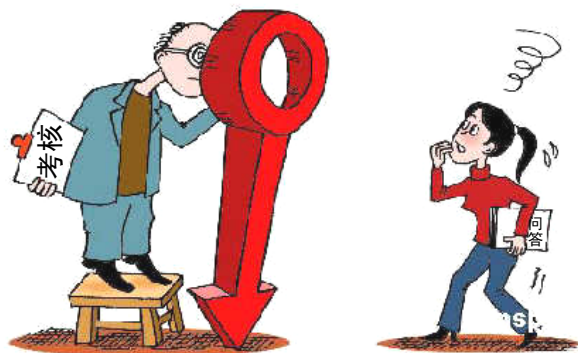
何某本人在性格、生活方式和生活习惯上与他人有所不同,在处理工作和生活上的一些问题时采取的方式不恰当,方法也不灵活。因此,平时和他人的关系也不融洽,因曾与一些工人发生过口角,使少数工人怨恨在心。一天晚上,何某在阻止部分工人喝酒、劝说他们及早休息时,与个别工人发生冲突,已经喝了不少酒的几个工人对何某大打出手,致使何某的颈椎受伤,神经受到压迫而留下了终生后遗症。

**案例分析:**毕业生走上工作岗位以后,与同事打交道,一定要在讲求原则的同时,讲究交往的策略和技巧,对一些不良现象的批评一要态度坚决,二要讲求方式,以理服人,切莫感情用事,引起事端。不然,不仅会影响工作的情绪,而且会影响工作的成败,甚至会影响到自身的人身安全。

### 3. 就业后的再规划

个人职业生涯规划应该还包括就业后的规划。

其实,真正的规划现在才开始。拥有了工作后,就该考虑如何保住岗位、如何晋升等问题。当然成功只青睐懂得把握机会的人,懂得如何提升自己的人,所以应该尽可能多地参加各种培训来提高自己的能力,并且每5年制定一次目标,随着时间的变化再做相应的调整。其中要考虑到工作调整、晋升,以及跳槽或者自主创业,这些都是要根据自己的工作情况来具体选择的。当然不要为了一些眼前的利益盲目跳槽。西方一些学者认为,30岁前不要考虑收入,这个阶段应该是为未来的发展积累经验,丰富自己的人力资本。有时艰苦环境的磨炼也是一种财富。



考核



#### 相关链接

#### 世界知名企业独特的用人理念

- ☆ IBM: 只看现在,不看过去
- ☆ 欧莱雅: “诗人+农民”的综合体
- ☆ 索尼: 中意“坚韧不拔的工程师”
- ☆ 友邦保险: 激励、激励、再激励
- ☆ 诺基亚: 注重选拔

- ☆ 花旗银行：网罗有成功素质的人
- ☆ 可口可乐：激情活力，欢乐沟通
- ☆ 瑞士锡克拜：沟通创造执行
- ☆ 毕博：沟通技巧和个性最重要

（摘自《中国职业技术教育》2007年第9期）

## 8.2.2 不适应职业角色的原因

能顺利走过职业适应期的毕业生为数不多。职校毕业生工作满意度低，主要源自对职场的不适应性。从业之初，从相对简单的学生角色转变为较为复杂的社会职业角色，会产生一些矛盾和不适应，这是在情理之中的，也是正常的。造成毕业生职场不适应的主要原因有以下几点。

### 1. 单位用人要求与学生自身能力存在偏差

社会和用人单位往往认为：职校毕业生既然是“技能型人才”，工作后应该“上手快、适应性强”，因此对职校学生的期望值往往过高，求全责备。而职校毕业生普遍存在理论与实践脱节的问题，其观察能力、综合分析能力相对较弱，从而导致职校毕业生对工作的不适应。有关统计数据表明：职校生对岗位表示满意的仅占 11.6%，有 40.7%的人表示不太满意，表示很不满意的占 13.9%，同时有 33.8%的职场新人表示不清楚。

### 2. 理想和现实存在差距

职校生在学校所接受的几乎全是正面的、健康的教育，所以其世界观、人生观和价值观的形成和发展都是比较顺利的。但是，由于他们的社会阅历比较浅，所以对社会、对人生价值的认识往往表现为较理想化倾向。因此，在现实社会中，尤其是面对社会不良现象，他们既看不惯，又无能为力，经常感到困惑和迷茫，很难使自己理想化的观念与现实社会达成一致，表现出理想与现实的冲突，以及理想化的行为习惯与职业角色要求之间的矛盾。

### 3. 依恋和畏惧并存

许多职校生走上工作岗位后，怀着对学生角色的依恋，对全新的职业角色充满了畏惧。即在角色转换过程中容易依恋学生角色，出现怀旧心理。十多年的学生生活使得每一位学生在学习、生活和思维方式上都养成了一种相对固定的习惯。很多学生进入工作岗位后还是习惯地把自己当做一个学生去看待，所以有错也是可以原谅的，当有错误的时候，他们习惯了学校老师对他们较为温和的处理方式。但是社会对毕业生的看法和要求是不同的，首先上级会认为不管是谁，工作上就是一个员工，不管是学生还是员工，都一视同仁，对于工作中的失误，上级往往会用最简单，最直接，用他们认为最有效的方式进行处理。这个方式在很多时候往往就是批评。所以工作中出错被骂是很正常的。学生们没有看到这点，所以处处计较别人对待他们的态度。甚至会因为别人对他们的态度而忽略了他们本身的错误。

#### 4. 自傲与浮躁同在

有一些毕业生对人才的理解不够全面和准确,认为自己接受了比较系统正规的职业院校教育,学到了知识,已经是比较高层次的人才了。因而,往往看不起基层工作和基层工作人员,甚至认为职业院校毕业生干一些琐碎的不起眼的工作是大材小用,有失身份。于是就轻视实践,眼高手低。一些人在角色转换的过程中受社会环境的影响,表现出不踏实的浮躁作风和不稳定的情绪情感。一阵子想干这项工作,一阵子又想干那项工作,不能深入工作内部了解工作性质、工作职责以及工作技巧。近年来,毕业生要求调整单位人数的增多,就是因为一些学生就职很长时间后还不能稳定情绪,进入职业角色,反而认为单位有问题,没有适合自己的职位。事实上,如果不能静下心来踏踏实实地学习,适应工作,不管什么样的单位都不会适合。

#### 5. 存在过于自卑或过于自信心理

一些学生对就业缺乏自信心,认为自己成绩差,低人一等,前途渺茫,不知所措;还有些学生过于自负,跃跃欲试,准备大展才华。自卑者工作上缺乏创造性活力。过于自信者往往听不见别人的意见,得不到别人的帮助,遇到困难后不喜欢从专业素养上做深刻的自我检查。

#### 6. 过于以自我为中心,缺乏大局意识和协作精神

相当一部分毕业生表示不知如何处理与领导、同事之间关系,有时甚至闹出矛盾。这类学生不懂得与人相处的艺术,不考虑冲突的代价。以自己尊严和权利为借口,甚至是盲目地要面子,语言上伤人,行为上对抗,最后造成紧张的人际环境,不能坚持在自己的岗位上干下去。

#### 7. 存在畏难怕苦心理

受不了一点点委屈,处处求公平。学生初到一个岗位,没有充分地适应岗位能力,原因还在于现在的学生多是独生子女,从小到大的人生轨迹均由父母设计,独自处理问题的经验较少,虽然参加了工作,但潜意识里仍把自己当学生,角色还未完成转换,也离开了老师对他的耐心引导,工作中肯定会出现不能胜任、不能忍受等情形,这时候,领导的一句批评、老员工的一个“不怀好意”的眼神,学生都会满肚子委屈,甚至有时为一点小事,斤斤计较,经常说出“为什么我……”、“凭什么他(她)……”等话,部分同学还因此要求更换工作环境,或者干脆停工、想重新寻找工作单位。

不少学生对工作时间长、加班、上夜班、或两班倒等不能接受,有的学生还嫌脏怕累。学生时期安逸有序的生活被打破,一旦面临紧张的工作氛围和要求,他们就焦虑不安。还有部分学生受影视剧中人物工作情景影响,认为自己目前的工作完全不是自己想象的那样,失落情绪较重,思想准备不足,导致已有的工作环境中的困难因素被放大,成为很难逾越的鸿沟,没有对岗位的热爱,只有痛苦和不满。



石门教育



### 案例点击

世界著名酒店里兹·卡尔顿酒店的一个行李员接到一个电话，原来有一位刚刚离开的客人将他的一份文件落在了酒店里。第二天上午九点，这位客人出庭的时候需要用到这份材料。而无论他回来取，还是派人送到机场去都已经不可能了，因为再有半个小时这位客人就要登上从华盛顿飞往纽约的飞机了。

听着电话里客人焦急的声音，行李员下决心在开庭前一定要将材料送到客人手中，于是自费买了一张机票，搭乘当晚最后一班飞机飞往纽约！做这样的决定并不容易，因为他知道酒店是不可能给他出路费的，而且在工作时间自作主张跑到纽约去，他可能会因此被炒鱿鱼。但他认定了帮助这位客人也是他工作的一部分，虽然员工守则中并没有注明一个行李员要这样做。

客人在法庭门口接过文件时，那份感动和感激无法用语言来表达。当服务生忐忑不安地回到酒店时，让他没想到的是，自己受到了最隆重的接待：总经理、部门经理都站在门口列队等候。原来那位客人打电话到了酒店里，表达了自己的感激之情，说像行李员这样具有主动服务意识的员工真的很难得，并且表示以后到华盛顿去，一定还要住在拥有这样优秀员工的里兹·卡尔顿酒店里。这件事后来被《纽约时报》的一位记者知道了，于是写了一篇非常感人的报道。一时间，大家都知道里兹·卡尔顿酒店有这样一个主动帮助客人，积极服务的员工。声名为此大振的里兹·卡尔顿酒店，特别开展了向这位普通员工学习的活动。

**案例分析：**这位行李员的身上体现出来的主动精神，值得每一个职场人士学习。只有真正将自己当成职位的主人，才能不斤斤计较，自动自发地做好每一件事情，甚至连自己分外的都主动去做。如果能够做到这一点，又何愁没有大的发展、没有新的机会？

### 8.2.3 学会适应职业角色的七大要素

职校生们离开校园进入不同行业，迎接人生第一份工作的挑战。对涉世未深、缺乏职业规划能力的毕业生来说，存在着相当大的压力，最重要的矛盾是与先前理想中的职位相差甚远，面临着巨大转型压力。在转型的过程中，敬业、心态、诚信、礼仪则是职场新人成功的四大法宝。

### 1. 从宏大的“人生理想”向现实的“职业理想”转换

第一份工作对职校生们的冲击是巨大的，从校园刚刚走下来的他们怀抱的是理想化的思维方式，是指点江山的做事方法。然而就业压力大，选择余地小，能够专业对口，就已经很不容易了，让他们感到理想与现实之间的落差太大，一时难以接受。先前宏大的理想，在现实面前已经失去目标，失去动力，只感到实现是遥遥无期的事情。

当务之急是要把理想转化为职业目标，并制订出切实可行的方式方法，去实现职业目标。搭起一座桥梁让自己从理想走入现实。实现职业目标有很多途径，要根据自己的综合因素去选择一条最适合自己的途径，更快地实现职业目标，从而最终实现职业理想。从实现职业理想的角度看，我们所做的工作一定要与职业目标有密切的相关性，否则，所做的工作将不会对职业理想产生支持，那职业理想的实现就会再次成为空想。

### 2. 从青苹果“学校人”到成熟“职业人”的转换

同样的实习经历，可以出现不同的出路和结局。关键是你自己的路怎么走，虽说自己做主，但也要首先认识到究竟要在实习过程中获得什么，怎么才能把握实习机会为自己求职增加砝码？实习生一定要摆平心态，在做事方面，首先要建设的是自己的心态。一颗浮躁的心会带着你的眼睛在各个职位、各个企业之间来回游移，你会觉得这个工作你能做，那个你也能做，最后导致你连最简单的都做不好。

良好的开端是成功的一半。

——俗语

从学生人转变成职场人的第一步，应从企业文化、业务流程、公司制度、仪态仪表、待人接物、为人处世等多个方面进行了解，企业需要的是什么样的人员，什么职位应该具备什么样的素质，如何能够更好地发挥自己的潜力。职业人最需要的就是敬业精神，职场新人要做的以日常性的事务工作居多，专业性的工作一般要经过企业的再培训之后才去做。要保持沉稳的心态，因为这是做好任何一份工作的关键。你首先要学会适应。学会适应艰苦、紧张而又有节奏的基层生活。你缺少基层生活经历，可能不习惯一些制度、做法，这时，你千万不要用你的习惯去改变环境，而是要学会入乡随俗，适应新的环境。好高骛远、自命不凡，只能毁掉你的前程。

### 3. 从单纯的处理问题方式向复杂的人际关系转换

新到一个公司，崭新的生活方式、陌生的社会环境、复杂的人际关系，都让职校生们感到不习惯。没有耐心去思考一些细节上的问题，因此，难以适应、四处碰壁。

在做人方面，首先要揭掉自我标签，低调做人。现代职校生的特点是张扬个性，彰显自我风格，追求与众不同。这种风气与氛围培养了不少“特别”的职校生。但工作岗位不是上演个人秀的舞台，因此，刚刚迈上工作岗位的职校生们一定要注意自我形象问题，做事一定要低调。少说多看，尽快熟悉人际关系，融入环境。锐气藏于胸，和气浮于脸，才气见于事，义气施于人。处事对上司先尊重后磨合、对同事多理解慎支持、对朋友善交际勤联络。复杂的人际关系是社会构成的一部分，亲和力太小，摩擦力太大。一不小心，天

时、地利、人和都离你而去。融入环境的手段之一是要学习基本的礼仪知识。职场有职场的规则，单纯的讲礼貌是不够的。身处其中，一言一行，一举一动都要符合职场规范。礼仪是构成形象的一个更广泛的概念，包括了语言、表情、行为、环境、习惯等，相信没有人愿意自己在社交场合上，因为失礼而成为众人关注的焦点，并因此给人们留下不良的印象。



## 相关链接

### 企业中卓越人才必备的八大基本素质

1. 创新能力 2. 学习能力 3. 自信自立 4. 自律 5. 积极乐观 6. 执著追求 7. 责任感 8. 合作开放

#### 4. 从系统的理论学习向多方位的实际应用转换

学校里学习，都是系统的理论，一科连接一科，科科有现成的教科书，有老师讲解，有实习指导教师辅导。到了工作岗位，实际动手能力靠培养、练习，而且，实际应用是多角度、全方位的。没有人告诉你哪个该学，怎么学习，知识积累全靠自己探索。从而导致做了事却没有实现目标，甚至偏离了目标。或者不知从哪里入手，不知道应该学些什么。

在应届毕业生进入公司的时候，企业都会对职场新人进行新员工入职培训，要多学多看，多虚心请教，才能积累工作经验。职校生缺乏实践经验就很难提到发展，公司的人都服有经验的人，没有经验，则只能打下手，心理又不平衡，就会越搞越糟，使自己境地尴尬，甚至不懂装懂，让人笑话。以谦逊的态度去向别人请教，这并不是什么难事，放下架子，虚心请教，你会发现别人身上值得你学习的地方有很多，你自己身上也有别人值得学习的优点。虚心求教，进步很快，又能建立良好的人际关系，把自己很快融入集体中去，既受益匪浅，又让人喜欢。

#### 5. 从散漫的校园生活向紧张的工作模式转换

悠闲的校园生活方式被紧张的职场打拼所代替，使这些在家里备受呵护的“80后”或“90后”独苗进入“断乳期”，像是在奶奶、姥姥娇惯下自由淘气的孩子，一下被送到幼儿园，受到纪律、时间的约束，感到浑身不自在，迟到、请假成家常便饭，总想找个借口，编个理由请上一次假去外面玩一玩。

每当新生力量进入单位，都会带来新的气息，同时也会带来一些新的问题。对于大多数刚刚走上工作岗位的职校生来说，除了工作能力之外，还要有实干精神、懂得人际沟通。不但要完成好属于自己的每一项工作，还要做自己不愿做的事情。能否做好那些自己不愿意做的事情是一个人是否成熟的标志，也是一个人能否取得人生成功的主要因素。做好自己不愿做的事，学会妥协，向职场妥协、向现实妥协。

#### 6. 从浮躁的心态向逐步理性化转换

转型需要时间，与企业的磨合需要时间，积累经验也需要时间，具备竞争力同样需要时间。要给他们融入职场的时间，他们需要过渡过程。哪怕时间很短，这个过渡过程必须

经过。企业会给实习生时间和机会，但自己不能以此为借口，要积极努力，从浮躁的心态中走出来，尽快进入符合企业要求的状态，这是理性化的成熟表现。

## 7. 从家长的呵护向自己保护自己转换

许多职校生在进入就业大军时，往往对就业的相关期限、实习权益，一知半解。原来依赖家长，现在需要自立。需要自己判断、自己选择。如果选择去一个根本不了解的公司，这是一种冒险，不要轻易决定第一份工作，一般来说，新人对职场的第一次体验是刻骨铭心的，它会使新人对职场产生一种固定印象，形成固定心理状态，从而影响到今后的职业心态和职业规划。因此，走好职场的第一步，能够使职校生更好地为企业及社会服务，更大地发挥自己的潜力，若是为了在毕业前找到一份工作，或者迫于其他同学签约带来的压力而草率接受一份自己并不满意的工作，是不可行的。

## 8.3 建立和谐的人际关系



### 案例点击

#### 不懂职场礼仪，痛失舒心工作

张玉原是南海一家从事五金生产业务的工厂的办公室文员，月收入虽然不算多，但张玉还是挺满足的。她文化不高，才初中毕业，如果不是亲戚的介绍，凭她自己的本事是不容易找到这种相对轻松的工作的，她周围的许多朋友都是在工厂里当工人，或是在超市卖东西，或是在酒楼当服务员。但国庆节刚过，张玉就失去了这份做了3个月的工作。说起辞退张玉的原因，老板说是由于张玉不懂得尊重老板。

张玉到厂后，老板考虑到她的介绍人的缘故，将她安排在办公室任文员，主要工作是负责接电话，为客户开单，购置一些办公用具等，工作并不复杂也不累，相对于整天工作在高温机器旁及在烈日下送货搬货的同事，张玉自己都感觉是在天堂。应该说，她是很珍惜这份工作的，尽管每天从早上八点一直工作到晚上八点，但张玉下班后仍喜欢待在办公室，毕竟这里有空调，好过只有电风扇的集体宿舍。因为善于交际，张玉有很多朋友，朋友们下班后总喜欢来找张玉玩，因为张玉在朋友的眼中已经属于白领，且可以在张玉有空调的办公室聊聊天，看看报纸。张玉的老板认为，每个人都有朋友，张玉的朋友在下班时间来找她玩，在办公室聊天无可厚非，张玉还可顺便接听一些业务电话。因此他对此事从来都没有加以限制。后来一次老板从顺德跑完业务后赶回厂里拿货，回到办公室时，遇到张玉和她的两个好朋友，不知道为什么，张玉并没有将老板介绍给朋友认识，而是自顾自地干自己的活。而因为张玉没有介绍，她的两个朋友也没有和老板打招呼，虽然已停止了聊天、打牌，但坐在那里却不知所措。性格偏内向的老板也没主动向她们打招呼，气氛很尴尬。片刻后，张玉的两个朋友起身离开，也没向老板打招呼。事后，张玉就失去了这份工作。

**案例分析：**张玉不懂得一些办公应酬的基本礼仪，不懂得尊重老板，不懂得在外人面前树立老板威信，她的素质不适合办公室，自然就失去了这份工作。



### 8.3.1 树立良好的职业形象

#### 1. 职场着装要领

中国古代对公务活动中的服饰要求是非常严格的。一个官员在公共场合着便服是不被允许的。现代社会对公务服饰的要求已不像古代那么严格。但如果单位有统一的着装，那么无论男女，上班时间应尽量穿着工作服。如果没有统一着装，在办公室上班宜选较为保守的服装。男士以西服为主。女士着装要美观大方，不能过于夺目和暴露，也不要浓妆艳抹，可化职业淡妆；女士在办公室不宜穿长靴，戴手套和帽子等，也不宜佩戴其他装饰品。

男士穿西服要打领带，夏天要注意不能穿拖鞋、短裤、背心，甚至赤膊出现在办公室。在办公室内，服饰要整洁、大方、合身、文雅，不能太艳、太奇、太随便，还应避免穿经常需要整理的衣服，这样不仅自己工作时不能集中精力，也会使别人感到别扭。



男士与女士的公务服饰

#### 2. 职场的举止仪态

全世界的人都借助示意动作，有效地进行交流。最普遍的示意动作，是从相互问候致意开始的。了解那些示意动作，至少你可以辨别什么是粗俗的，什么是得体的。使你在遇到无声的交流时，更加善于观察，更加容易避免误解。

##### (1) 目光（用眼睛说话）。

在公事活动中，用眼睛看着对话者脸上的三角部分，这个三角以双眼为底线，上顶角到前额。洽谈业务时，如果你看着对方的这个部位，会显得很严肃认真，别人会感到你有诚意。在交谈过程中，你的目光如果始终落在这个三角部位，你就会把握谈话的主动权和控制权。

在社交活动中，也是用眼睛看着对方的三角部位，这个三角是以两眼为上线，嘴为下顶角，也就是双眼和嘴之间，当你看着对方这个部位时，会营造出一种社交气氛。这种凝视主要用于茶发会、舞会及各种类型的友谊聚会。



### (2) 微笑。

微笑可以表现出温馨、亲切的表情，能有效地缩短双方的距离，给对方留下美好的心理感受，从而形成融洽的交往氛围，可以反映本人高超的修养，待人的至诚。

微笑有一种魅力，它可以使强硬变得温柔，使困难变容易。微笑是人际交往中的润滑剂，是广交朋友、化解矛盾的有效手段。微笑要发自内心，不要假装。

### (3) 握手。

它是一种常见的“见面礼”，貌似简单，却蕴涵着复杂的礼仪细节，承载着丰富的交际信息。比如：与成功者握手，表示祝贺；与失败者握手，表示理解；与同盟者握手，表示期待；与对立者握手，表示和解；与悲伤者握手，表示慰问；与欢送者握手，表示告别等。

标准的握手姿势应该是平等式，即大方地伸出右手用手掌和手指用一点力握住对方的手掌。



### 相关链接

在社交场合，行握手礼时应注意以下几点。

1. 上下级之间，上级伸手后，下级才能伸手相握。
2. 长辈与晚辈之间，长辈伸出手后，晚辈才能伸手相握。
3. 男女之间，女士伸出手后，男士才能伸手相握。
4. 人们应该站着握手，不然两个人都坐着。如果你坐着，有人走来和你握手，你必须站起来。
5. 握手的时间通常是 3~5 秒钟。匆匆握一下就松手，是在敷衍；长久地握着不放，又未免让人尴尬。
6. 别人伸手同你握手，而你不伸手，是一种不友好的行为。
7. 握手时应该伸出右手，绝不能伸出左手。
8. 握手时不可以把另一只手放在口袋。

## 8.3.2 日常场合应对

### 1. 与人保持适当距离

说话通常是为了与别人沟通思想，要达到这一目的，首先当然必须注意说话的内容，其次也必须注意说话时声音的轻重，使对话者能够听明白。这样在说话时必须注意保持与对话者的距离。说话时与人保持适当距离也并非完全出于考虑对方能否听清自己的说话，另外还存在一个怎样才更合乎礼仪的问题。从礼仪上说，说话时与对方离得过远，会使对话者误认为你不愿向他表示友好和亲近，这显然是失礼的。然而如果在较近的距离和人交谈，稍有不慎就会把口沫溅在别人脸上，这是最令人讨厌的。有些人，因为有凑近和别人交谈的习惯，又明知别人顾忌被自己的口沫溅到，于是先知趣地用手掩住自己的口。这样做形同“交头接耳”，样子难看也不够大方。因此从礼仪角度来讲一般保持一两个人的距离最为适合。这样做，既让对方感到有种亲切的气氛，同时又保持一定的“社交距离”，在常人的主观感受上，这也是最舒服的。

## 2. 恰当地称呼他人

无论是新老朋友，一见面就得称呼对方。每个人都希望得到他人的尊重，人们比较看重自己业已取得的地位。对有头衔的人称呼他的头衔，就是对他莫大的尊重。直呼其名仅适用于关系密切的人之间。你若与有头衔的人关系非同一般，直呼其名来得更亲切，但若是在公众和社交场合，你还是称呼他的头衔会更得体。

## 3. 善于言辞的谈吐

不管是名流显贵，还是平民百姓，作为交谈的双方，他们应该是平等的。交谈一般选择大家共同感兴趣的话题，但是，有些不该触及的问题：比方对方的年龄、收入、个人物品的价值、婚姻状况、宗教信仰，还是不谈为好。打听这些是不礼貌和缺乏教养的表现。



### 相关链接

### 幽默的作用

幽默是一种个性的表现。能反映出人的开朗、自信和智慧，有时是个人竞争优势的一种手段。

幽默是化解痛苦的一种方法。用幽默的方式去理解痛苦，会得到更多正面的解释，更容易了解痛苦的合理性，从而降低痛苦对人的负面影响。在心理防御机制中，幽默化是一种高级的防御方式。

幽默有利于身心健康。笑不仅让人心情舒畅，还可以增强人的免疫力。幽默不仅让别人发笑，同时也会给自己带来很大快感。

幽默会优化人际交往。一方面使彼此之间更容易接触，另一方面可以化解人际矛盾。

幽默可以让人更理性地处理问题。烦恼、痛苦、忧虑、紧张会影响人的思维，让人不能理性地分析问题，而幽默恰恰可以化解这些负性因素。

## 4. 忌随便发怒

在社交活动中，人们都愿意和性格豪爽的人交往。在社交场合，除非是原则问题，不要争得面红耳赤。一般来说，不要为一些鸡毛蒜皮的小事生气，勃然大怒，甚至翻脸，要表现出有气量，有涵养。俗话说：“气大伤身。”发怒者会伤身，对自己的形象也有不良的影响。动不动就生气的人，会失去朋友。

如果有人招惹了你，你很想发脾气，那么请控制住自己。你可以尝试一下散步，数数，深呼吸等活动，这样或者可以平复你的怒火，避免争执。

如果是你的错，就应该马上道歉；是他人的原因，就向他解释一下，然后走开，避免不必要的对抗情绪。



### 相关链接

### 职场男女同事沟通的小窍门

女性应该如何在职场与男性有最佳的沟通。



1. 只在男同事要求时提出劝告，而且最好是私下为之。
2. 说话时肯定而有自信，同时提高音量。
3. 避免太常谈论问题，着重如何解决问题。
4. 避免漫无边际的闲聊，直接切入中心。
5. 不要太在意批评。

男性在职场要与女同事有更好的沟通应注意下列事项。

1. 女同事对你说话时要全神贯注的聆听。
2. 犯错误时道歉。
3. 不要打断女同事说话或是替她们把话说完或是贬低她们的构想。
4. 举例时不要老是提运动和战争。
5. 聆听、聆听、再聆听。

### 8.3.3 办公室里的交流技巧

#### 1. 不要人云亦云，要学会发出自己的声音

老板赏识那些有自己头脑和主见的职员。如果你经常只是别人说什么你也说些什么的话，那么你在办公室里就很容易被忽视了，你在办公室里的地位也不会很高。有自己的头脑，不管你在公司的职位如何，你都应该发出自己的声音，应该敢于说出自己的想法。

#### 2. 有话好好说，切忌把与人交谈当成辩论比赛

在办公室里与人相处要友善，说话态度要和气，即使是有了一定的级别，也不能用命令的口吻与别人说话。虽然有时候，大家的意见不能够统一，但是有意见可以保留，对于那些原则性并不很强的问题，没有必要争得你死我活。如果一味好辩逞强，会让同事们敬而远之。

#### 3. 不要在办公室里当众炫耀自己

如果自己的专业技术很过硬，如果老板非常赏识你，这些就能够成为你炫耀的资本了吗？再有能耐，在职场生涯中也应该小心谨慎，强中自有强中手，倘若哪天来了个更加能干的员工，那你一定马上成为别人的笑料。倘若哪天老板额外给了你一笔奖金，你就更不能在办公室里炫耀了，别人在一边恭喜你的同时，一边也在嫉恨你呢！

#### 4. 办公室是工作的地方，不是互诉心事的场所

我们身边总有这样一些人，他们喜欢向别人倾吐苦水。虽然这样的交谈能够很快拉近人与人之间的距离，使你们之间很快变得友善、亲切起来，但心理学家调查研究后发现，事实上只有 1% 的人能够严守秘密。

所以，当你的生活出现个人危机，最好不要在办公室里随便找人倾诉；当你的工作出现危机，你更不应该在办公室里向人袒露。

说话要分场合、要有分寸，最关键的是要得体。不卑不亢的说话态度，优雅的肢体语言，活泼俏皮的幽默，这些都属于语言的艺术。当然，拥有一分自信更为重要，懂得语言的艺术，恰恰能够帮助你更加自信。娴熟地使用这些语言艺术，你的职场生涯会更成功！

## 本章小结

从一个青涩的学生变成自信的职场新人，对每个毕业生来说，都无异于经历一场浴火重生的挑战。职业院校毕业生从学生角色到职业角色的转换，迈出职业生涯成功的第一步，首先要顺利度过职业适应期。勇挑工作重担、乐于奉献是完成角色转换的重要标志。职校毕业生走上工作岗位以后，应当从一开始就严格要求自己，树立主人翁意识，增强社会责任感，培养无私奉献的精神，任劳任怨，不计较个人的得失，努力承担岗位责任，主动适应工作环境，促使自己更好、更快地完成角色转换。

当然要实现职业院校毕业生和社会的“无缝接轨”，顺利度过初入工作岗位的不适应期，走好初入社会的第一步，需要家长、老师、同事的帮助和引导，但更重要的是，学生自己要调整好心态，切忌急功近利，心高手低，踏踏实实地做好每一件事，勇敢地与人交往，勇敢地面对挫折，走出工作开局的第一步。

## 问题探究

你的沟通能力有多强？

良好的沟通能力是职场中人际交往的润滑剂。当你面对职场的现实时，就会觉得现实中的交流变得会让你茫然无措，不知怎么办才好。下面就来测一下，你的沟通能力如何？

- 你刚走进办公室，你的一位同事，悄悄地跟你说：“老板找你。”你会怎样应对？
  - 认为他在搞恶作剧
  - 主动找老板询问是什么问题
  - 马上向他打听
- 你所在部门只有一个提升机会，上司没有把这个机会给那个好像条件比你好的人，而是给了你。上任第一天，你如何对待那位曾经的竞争者？
  - 打听他的QQ号或者他经常进的聊天室，以不知情的方式和他聊天
  - 不会找那个人，就当什么也没发生
  - 请同事们吃饭，并向他同时表示你的诚恳
- 如果你是部门主管，发现你的下属经常早退，工作业绩有明显的下降，你会怎么办？
  - 定制度，早退罚款
  - 每天在下班前，开个小例会，直到大家觉悟为止
  - 找那些爱早退的人长谈，找出原因
- 当你看见自己的亲友或邻居为一些琐事而争吵时，你会怎么处理？
  - 问清原因后加以劝解
  - 在一旁观看，并防止意外发生
  - 不闻不问，让他们吵

5. 你的异性好友的追求对象邀请你一起吃饭。第二天，你的好友反复追问你谈话内容，你会怎么办？
- A. 轻描淡写，淡化主题
  - B. 只字不提
  - C. 给好友提一些合适的建议

<div>题号</div> <div>得分</div> <div>选项</div>	1	2	3	4	5
A	1	2	1	1	2
B	3	1	3	2	1
C	2	3	2	3	3

结果分析

13~15 分：你有良好的与人沟通的能力，当有困难的时候，你总是有办法，因为你懂得如何表达自己的思想和情感，从而进一步获得别人的理解和支持，保持了同事之间、上下级之间的良好关系。在现实社会中你同样可以做得很好。

9~12 分：你已经在处理问题的时候暴露出了一些不当之处。当你遇到沟通障碍的时候，也很想解决问题，但是方法就没有那么得当了。你经常采用直接的、赤裸的方法，虽然真诚有余，但效果一定不佳，你还是处事灵活一些吧！虚幻和现实是有差距的。

5~8 分：你需要赶紧提升自己的沟通能力。你的沟通技巧比较差，常常让人产生误会，而自己还浑然不知，给别人留下不好的印象，甚至无意中还对别人造成伤害。有时你无法准确地表达或者根本不屑表达自己的想法和观点，这可不太好。

通过测试我的沟通能力是：

从那些方面入手，可以培养自己较强的沟通能力？



一、学习内容和要点

- 1. 了解学生角色与职业角色的不同，而积极适应职业角色。
- 2. 掌握适应职业角色的方法，尽快适应职业角色。
- 3. 懂得如何建立和谐的人际关系，为职业成功打下基础。

二、学习方法

- 1. 结合案例学习，从前人的经历中获得经验和教训。

2. 坚持探究性学习，在真实的情境中得到领悟，锻炼自己的职业适应能力。

### 三、学习要求

1. 查阅 1~2 个成功进行适应角色转变的典型事例，从他们身上总结出值得我们学习的成功经验。

2. 良好的沟通能力是处理好人际关系的关键。具有良好的沟通能力不仅可以使你很好地表达自己的思想和情感，而且还能获得别人的理解和支持。沟通能力还在一定程度上说明了你的团队合作能力，因此应努力锻炼自己的沟通能力。



### 知识与实践

#### 一、人际关系检测

建立良好的人际关系对于未来的职业生涯发展意义重大。以下是一些模拟场景，你会怎样应对？

1. 小王是你所在的生产线领班，今年 22 岁，她很喜欢指挥别人干这干那。这不，她又叫你把摆放工料的桌子清理一下，并让你以后保持工作服的整洁。

2. 你的好朋友小李和小张非常喜欢谈论别人的隐私，今天她们又来向你打听老板与女友分手的事。

3. 小郑是你的下属，两天前你让他帮你规划一个文案。现在，小郑把文案做好了，很漂亮。小郑向你征询对该文案的看法。

#### 二、职业心态检测

保持良好的职业心态对于个人的职业生涯发展意义同样重大。对于下列情形，如果你是当事人，你会怎么办？

1. 小林和小卞是同学，经学校推荐，他们来到某电子有限公司工作。一年后，小林被公司提拔了，做了小卞的主管，而当初小林在校表现还不如小卞。

2. 小张等 7 位同学经学校推荐来到某模具公司工作。模具公司要求 7 人先学习三个月的模具与制造工艺，掌握技术以后办理正式录用手续，试用期只发生活费 500 元。有 5 位同学不想干了，小张犹豫不决。

3. 计算机公司来到某职校招聘 5 名程序测试员。学校就业办公室把 8 名计算机理论知识与操作技能扎实的学生推荐给该公司，小宁是这 8 个人中的佼佼者。面试的当天，公司的技术部长给了一套程序，要求一位同学当众演示。



### 阅读链接

#### 阅读材料一

**导读：**职校生今后要适应市场，除了具备较强的专业技能、良好的职业道德之外，还要有健康的心理，特别是要学会与人相处，营造和谐的人际关系。在中国社会，人际关系非常重要，大部分成功者不仅仅是由于技术熟练、头脑聪明和合作能力强，还有一个重要因素就是他们拥有良好的人际关系。

## 职校生在人际交往中需要掌握的几点技巧

职校生如何才能正确地处理好人际关系呢？其实，人际交往过程中只要遵循好以下原则，学会自信地与人交往的技巧，同学们就会感觉到与人相处并不难。

### 1. 诚信为本，以诚相待

诚信就是要诚实、守信用，正直无私、表里如一、胸怀坦荡、言行一致、遵守诺言。诚信是与人成功交往的基础，要让别人了解自己，就必须坦诚相见，开诚布公，只有这样，对方才会感到你信任他（她）；感到你人格正直，忠诚老实，是值得信任的；能帮助对方了解你，使其由此产生相同的情绪体验；能够引起对方的回报，也乐于展现他（她）自己的内心世界，从而使彼此找到更多共性，增加好感，双方相处愉快。知心朋友和牢固的友谊是通过真诚相处才能获得的，对待朋友不能虚伪与欺骗，与人交往时要做到热情友好，诚信为本，以诚相待。

### 2. 保持自信，露出微笑

有自卑、怯懦心理的同学，就是自己瞧不起自己，拿自己的短处与别人的长处相比较，当然就自惭形秽，甘居人下，缺乏自信心，在人际交往中无胆量，没有自己的主见。职校生在与他人交往时，不要小声嘀咕你要讲的话，要理直气壮地讲出来；不要垂头丧气，昂起你的头，挺直你的双肩，迈出充满自信的步伐。同时又要注意，不要表现出傲气轻狂，居高临下，自夸自大，过于相信自己而不相信他人，只关心个人的需要、强调自己的感受而忽视他人。我们既要克服自卑，保持自信，也要避免自负。

微笑是一座能缩短心理距离、加强友谊合作的桥梁，微笑能让你赢得美好的第一印象，微笑使人性格开朗、乐观，能使大家理解、团结。与素不相识的人初次相见时，先送上一个满面春风的微笑，随后的交往就会顺利、融洽得多。微笑能冲淡对立、紧张的气氛，使矛盾消除、化解。在人际交往中，拿出你富有魅力的微笑，别人会因你微笑而微笑。

### 3. 尊重对方，学会赞扬

人人都有自尊心，人们最迫切的需要之一就是希望自己被重视。对别人要认可，要相信，与人交谈时，要学会主动倾听，不要心不在焉，要照顾对方的面子，不要随便揭人隐私。不要对人称王称霸，或者试图通过使别人感到渺小来增加你的分量。要学会称赞他人，真诚的赞美可以使人振奋精神、恢复自尊。仔细观察你周围人的优点，并且由衷地、真诚地、慷慨地赞美对方的优点。要懂得欣赏他，让别人知道你重视他们，满足对方的自我价值感。

### 4. 平等待人，大度为怀

以平等的态度与人交往，不要凭自己的长处、优势盛气凌人。“宰相肚里能撑船”，与人交往时，要理解别人，对于别人的错误、过失，应该表现得大度些，不要斤斤计较，以免因小失大，伤害相互之间的感情。为人处世要心胸开阔，宽以待人。换位思考能帮助你设身处地为他人着想，理解他人，接受他人的做法，减少一些误会。倘若你与别人发生了争执，如果冷静地站在对方的立场上思考问题，你或许会发现自己有时是错的，而且你肯



主动放下架子。你能承认自己的错误，就会使矛盾得到又快又完美地解决，还会在交际活动中增加对方对你的信任感。

**评析：**只要待人真诚、乐观自信、尊重别人、大度为怀，你就会发现自己与人交往时得心应手，游刃有余、轻松愉快。在未来的社会竞争中，你会很快适应市场，成为强者。

## 阅读材料二

**导读：**当青年学生步入社会，实现从学生社会到职业社会的过渡时，必须迅速确立新的独立的社会角色意识，适应职业角色，按照社会与职业岗位对角色的要求来塑造自己。只有这样，才能获得职业社会对毕业生所担任新的职业角色的认同，从而在新的人生旅途中创造辉煌的业绩。

## 职场成功的六项修炼

### 一、永远不要拒绝改变

如果你不想成为被慢慢煮死的青蛙，就不要害怕变革。是的，变革意味着你将放弃拥有的东西，面对未知的风险，可变革同样让你拥有重新开始的可能，让你获得推翻从前的机会。作为一个退役军人，桑得斯上校当过消防员，卖过保险，翻修过轮胎，开过加油站，到 66 岁那年，他仍然只是一个领取每月 105 美元生活保障的退休老人。也就是这一年，桑得斯上校开了一家小小的快餐店，这无疑是一项成功的投资，那是世界上第一家肯德基。现在，你可以在全世界看到这家快餐连锁店和店门口桑得斯上校的身影。在华尔街，没有破产过三次以上的人不是好的投资家，因为唯有经历过失败，仍然不畏变革的人，才能成为最后的赢家。

### 二、让“青蛙”老板注意你

不，这不是说老板大腹便便，聒噪刺耳，而是告诉你一个小小的科学常识：青蛙只能看到运动中的物体。所以，无论如何，保持自己忙碌是第一要务。所以，不要对已经结束的工作沾沾自喜，在台子上放一两份没有完成的文件，把涂涂画画的日程表夹在电脑上，甚至把袖子卷起来，也能让你看上去更实干一些。

当然，如果你是躲在高高的隔断板后面忙碌，那和你偷偷泡 BBS 其实没有区别。科层制逐级负责的管理体制，使得老板对你的工作缺少了解，他对你的所有印象，可能都只来源于人力部门的汇报。所以，和老板保持沟通至关重要，让他知道你在做什么，你的想法和方案，并且提出建议。在工作中，可以适当询问老板的意见，让他不知不觉参与到你的工作中来。

### 三、品牌你自己

新经济时代最负盛名也最具争议性的作家汤姆·彼特斯 5 年前就提出了“Brand You”的全新理论。他谆谆教诲说，我们每个人都是 CEO，任职的公司叫做“Me”，职业生涯中最大的任务，是把公司唯一的品牌“You”，打造成职场的领先品牌。你需要的是对自己的充分认识和一份清晰的品牌推广方案。盖乐普对员工说，每个人都有一件事情，做得比一万个都好。你知道自己的优势所在吗？作为一个要着力推广的品牌，你和别人的诉求点



有什么不同呢？明白自己的优势，不断强化自己的优势，才能让你成为职场里一个响当当的“名牌”。

#### 四、注意每一个工作细节

你可以举出很多例子来反驳说，成功人士不拘小节，比如爱因斯坦。但是，不得不承认的是，更多时候细节具有决定性的力量。电梯里和老板简短的几句聊天，可能让他坚定提拔你的念头；在谈判中一个错误的用语，也许让你最后痛失快要到手的合同。完美的细节代表着永不懈怠的处事风格，正是个人品牌价值的最佳体现。

接电话时，先主动向对方问好；打电话时，先询问对方是否方便；给老板的报告里，总是精心预备一份简短的概要供快速浏览……这样的细节还有很多很多，重要的原则是，你必须成为一个积极、实干、优质的象征，你的任何言行都要与此相适应。

#### 五、培养杰出的公关技巧

良好的公关意识向来是树立形象的优质润滑剂，更是成为职场成功者的必要条件。公关的第一原则是：善待任何人。要知道，在工作圈里，没有永远的朋友，也没有永远的敌人，没有永远的上司，也没有永远的下属。生活变幻莫测，不会永远符合你的预期。被你狠狠得罪的客户，可能是你下一个老板；你颐指气使的下属，可能摇身一变成了你的上司。在你的个人品牌形象上，“温和”、“彬彬有礼”之类的标签，贴得越多越妙。

办公室以外的非正式场合，是沟通交流的最好场所。在非正式场合里，人们通常比较放松，不太具有戒备心理，更容易互相妥协，这就是为什么外交通常先在非正式场合展开的原因吧。和老板的沟通更是如此。升职加薪的微妙关头，搭电梯遇到老板，说上 20 秒钟话，却有可能彻底击败竞争对手！非正式场合几十秒的交谈，可能比一个小时辛苦汇报工作，收益还要大得多！

#### 六、3 分钟推销你自己

在塑造个人品牌的过程中，如何提升品牌认知度至关重要。要让别人在第一时间记住你，你就必须提供引人注目的细节。总是用 **Mont Blanc**、明快的衣着搭配、得体的幽默甚至漂亮的签名，都能让你脱颖而出。

过于谦虚会让人觉得信心不足，轮到你做介绍的时候，大可不必太古板老套。只要说的都是事实，就大胆推销你自己！告诉别人你的成绩和努力，利用一切出现在媒体上的机会，让现在的老板注意你，让潜在的老板被你吸引。作为一个成功个人品牌的维护者，你必须时刻在营销自己。

通用 CEO 杰克·韦尔奇的办公室里挂着一幅画：非洲的大草原上，旭日初升。在每个黎明，羚羊都要从梦中惊醒，拼命奔跑，时刻警惕，来摆脱狮子的猎食；而狮子只有比羚羊跑得更快，才能让自己不被饿死。在职场中，情况同样如此。无论你是羚羊还是狮子，停顿下来就意味着职业生命的死亡。【世贸人才网】

**评析：**职业院校毕业生走上工作岗位以后，应当从一开始就严格要求自己，树立主人翁意识，增强社会责任感，培养无私奉献的精神，任劳任怨，不计较个人的得失，努力承担岗位责任，主动适应工作环境，促使自己更好、更快地完成角色转换，适应职业角色。

## 第 9 章

# 创业准备

——“凡事预则立，不预则废”





## 导语

职业教育是就业教育，也是创业教育。每个毕业生都希望自己就业成功、创业成功，但你是否知道，要成为一名成功的创业者应具备哪些素质，具有哪些创业精神，做哪些创业准备？成功往往青睐于有准备的人，当你想走创业之路时，你就该做好创业的各方面准备工作。



## 名词点击

精细管理工程创始人刘先明认为，创业是指某个人发现某种信息、资源、机会或掌握某种技术，利用或借用相应的平台或载体，将其发现的信息、资源、机会或掌握的技术，以一定的方式，转化、创造更多财富、价值，并实现某种追求或目标的过程。



## 案例点击

小纪是江苏省某市职教中心 2007 届毕业生，他在校时担任过校学生会主席，他不仅学习好，而且工作能力强。在校期间还积极参加了学校开办的创业培训班，成为培训班最出色的学员，他参加创业培训班学习期间，还积极参加学校开展的创业实践活动，创办了自己的创业公司，不到一年就净赚了几万元利润。2007 年毕业后，他创办了自己的便民店，他还参加了国际商业计划书大赛，成为中国唯一的一等奖获得者。2008 年 5 月他又策划创办了万德连锁投资有限公司，公司旗下有全国便利店连锁、咖啡店连锁，生意越做越大，也越来越红火。

**案例分析：**小纪创业成功源于充分的创业准备，成功源于校园！他在学校担任校学生会主席，培养了自己的工作能力；积极参加创业培训班，掌握了创业知识，培养了创业意识；积极参加创业实践，增强了创业的素质，这一切都是小纪创业成功的源泉。

你是否听过这样的一个故事，这是流传在犹太人中的一个古老的故事。

数百年前，一位聪明的老国王召集了聪明的臣子，交给他们一个任务：“我要你们编一本《各时代智慧录》，好流传给子孙”。这些聪明的臣子工作了很长一段时间，完成了一本 12 卷的巨作。老国王看了后说：“各位先生，我确信这是时代的智慧结晶。然而，它太厚了，我怕人们不会去读完它。把它浓缩一下吧！”这些聪明人又经过长期的努力工作，几经删减之后，形成了一卷书。然而老国王还认为太长了，命令继续浓缩，这些聪明人把一本书浓缩为一章，然后浓缩为一页，又浓缩为一段，最后则浓缩成一句。老国王看到这句话时，显得很得意，说：“各位先生，这真是各时代的智慧结晶，并且各地的人一旦知道这个道理，我们担心的大部分问题都可以解决了。”

这句千锤百炼的话是——天下没有免费的午餐！

在当今“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”竞争激烈的时代，相信每一位青年学生已有了创业的希望，都渴望创业的成功。但并非所有的人都适合当老板，也非所有的创业者都能获得成功。要走好创业这条路，不仅要目标明确，态度端正，还要有创业成功的自信和必备

的知识技能、特长等素质，更要有永不言败、锲而不舍、勇往直前和无所畏惧的精神。只有这样，你才能登上创业的顶峰，获得创业的成功。因此，让我们在创业之前，来好好思考一下，作为一名成功的创业者必须要具有哪些素质。



### 名词点击

**创业素质：**指在人的心理素质和文化素质的基础上，在环境和教育的影响下形成和发展起来的，在社会实践活动中全面地较为稳固表现出来并发挥作用的身心要素、结构及其质量水平和能力。



### 相关链接

## 创业必须具备的四要素

想做老板赚钱，要具备很多条件和资本。一个合格的老板应必备以下要素才能赚到钱。

### 项目好

有句俗语：“女怕嫁错郎，男怕入错行。”说明行业和项目的选择很重要，一定要选择适合自己且有发展前景的朝阳行业。

### 资金筹措

投资必须有资金，“兵马未动，粮草先行”，可以一次到位，也可滚动发展，良性循环，尤其是刚开始涉足新的行业，要做好艰苦创业的准备。

### 项目的操控能力

很多人都想投资，但投资者未必都能赚钱，俗话说“有同行没同利”，同样的行业有的赚有的赔。因此，仅项目选择的对，有资金还不行，更重要的是对项目的操控能力，善经营会管理。

### 创造宽松良好的外部环境

当今现实的经济生活当中，你得花费部分精力去处理很多非经营性的事务，和一些主管部门、相关单位建立良好的关系，为企业的快速发展创造一个宽松的环境。

## 9.1 创业者应具备的素质

### 9.1.1 具有强烈的创业意识——强烈的创业欲望

无数的实践证明，一个真正的创业者一定是有强烈的欲望者。“欲望”，实际上就是一种生活目标，一种人生理想。创业者的欲望与普通人的欲望的不同之处在于，他们的欲望往往超出他们的现实，需要突破他们现在的立足点，打破眼前的樊篱才能实现。因此，创业者的欲望往往伴随着行动力和牺牲精神。这不是普通人能够做得到的。因为欲望，而不甘心，而创业，而行动，而成功，这是大多数的白手起家的创业者走过的共同道路。“欲

望”是创业成功的原动力，但欲望也可能成为人生的大“魔障”，它是一把双刃剑，创业者要学会驾驭“欲望”，使其成为正面发展的动力，不要成为“欲望”的奴隶。



### 案例点击

职校生小万，是一个孤苦的女孩。当她十一个月大时，她的父亲因患疾病未及时治疗而去世，母亲也因此改嫁，从此她与爷爷奶奶相依为命。爷爷常年在外出打工供其上学，奶奶在家种地贴补家用，作为民工的爷爷在以后的十几年间竟从高空先后摔下来6次，不能干重活，身上到处都是伤，奶奶身体也不好。小万从小就非常懂事，经常帮助爷爷奶奶做些力所能及的家务。随着年龄的增长，特别是她上了某职校学到动漫专业的技能后，她就想靠自己创业去承担养活自己和爷爷奶奶的责任。于是在校学习期间，她通过申请在学校创办了“奶茶专卖店”，开始了创业实践，并初战告捷。毕业后她又凭自己学的技能开了一家服装店，当起了真正的老板，生意做得非常红火，在当地小有名气。

**案例分析：**小万创业的初步成功，源于她具有较强创业意识，即创业欲望。小万家庭的责任和重担激发了她的创业欲望，她把创业欲望变为创业动力，并付之于创业实践，因而达到预期的创业结果。



### 名词点击

**创业意识：**是指在创业实践活动过程中对创业者起动力作用的个性意识倾向，它包括需要动机、兴趣、理想、信念和世界观等要素。

创业意识支配着创业者对创业活动的态度和行为，决定着态度和行为的方向和力度。具有较强的选择性和能动性。创业意识是创业基本素质的重要组成部分，也是创业基本素质结构的中心，是创业基本素质的动力系统，是创业活动的催化剂、推进器，每一个成功的创业者都具有这一素质。

昨天的幻想就是今天的希望，明天的现实。

——英国剧作家 萧伯纳

## 9.1.2 具有良好的创业心理品质——自信

创业者的心理品质很多，但自信是最重要的品质之一。创业成功者之所以成功，往往是因为他与别人共处逆境时，别人失去了信心，他却下决心实现自己的目标。一个有信念者所开发出的能量大于99个只拥有兴趣的人所开发出的能量。



### 案例点击

“阿里巴巴”和“淘宝网”的创始人马云一开始创业就遇到挫折，在大家开始动摇的时候，马云坚信：只要坚持做下去，一定有好前景。他就凭着这样的坚定和自信，面对一次次创业的困难和失败，一次次成功地闯了过来，从而取得了创业的巨大成功，被誉为“中国的创业教父”。中央电视台《赢在中国》总制片人王利芳女士曾经感慨地说：“在马云身

上，有一点是一般人做不到的，那就是他没有一点虚荣心，他不怕没面子，能十分坦然地面对自己不太成功的过去，连自己的长相也在他自嘲之中，他台上台下都是一个人，真实地表达自己的不足，也真实地表达自己的才华，我很难想象什么人能将马云的自卑忽悠起来，也很难想象什么人能把马云的自信打下去让他自卑。”

**案例分析：**创业者是要有点精神的，更要坚持自己的信念。马云怀着“坚持做下去，一定有好前景”的壮志豪情，不畏困难和失败，永不言败，因此，他的事业才得以日渐壮大。人的创业品质可以产生无限的力量，可以把梦想变为现实，而对于创业者来说，相信自己，充满信心是创业成功的第一动力。

自信是成功最重要的前提和条件，自信是成功的发动机，只有相信自己，才能知难而进、迎难而上、永不言败、坚持到底、争取成功；只有相信自己，才能让别相信，从而得到大家的支持和精神，形成一个团结协作的团队，成就一番大事业。一句话：自信是创业成功的原动力。

自信是向成功迈出的第一步。

——爱因斯坦

### 9.1.3 具有较强的创业能力

强烈的创业意识和优良的创业心理品质对创业活动起着启动、导向、激励、推进、强化的作用，他们是创业活动产生的源泉和动力。具备了强烈的创业意识和优良的创业品质，就如扬起了创业的风帆，但要使创业之舟乘风破浪，顺利到达成功的彼岸，还要依靠熟练的驾舟掌舵的本领，这就是创业能力。因此创业活动不单是内在的情感、意志活动，更重要的是外在的实践活动。这一本质特点决定了要使创业获得成功，还必须有的能力作保证。



#### 案例点击

小盛是某职校机电专业的毕业生。六年前，他满怀希望地到某市一家电器公司实习，从实习那天起，他就怀揣着一个梦想：总有一天要拥有自己的公司。工作中的他勤快、踏实、谦虚、好学、潜心于业务知识研究，不久便熟练地掌握了各项生产技术。但是有长远眼光的他已发现企业即将面临的困境，企业要发展就要改革，就要创新，这样才有实力开拓市场。于是，他便毅然离开了公司，用自己不足3万元的家当，开办了一家电器公司，但开始销路不好，企业受到了一些困难，山重水复疑无路，柳暗花明又一村。近年来该市下属各区县进行农网改造，各种配套电器设备紧缺，此时，他敏锐地认识到：市场观念必须更新，这里蕴藏着巨大的商机。因此他当即与市供电公司联系，开展市场调查，掌握了第一手资料，然后根据市场需求，摒弃现有产品缺陷，提高产品质量，降低成本，开展技术创新，研究生产了多种产品，并分别于2003年、2004年、2005年通过国家质量体系认证，经过两年技术开发，第一代环保产品问世，并通过了ISO9002质量体系认证。几年来，该企业的产品远销全国各省市，产生了巨大的社会效益。如今小盛创办的电器有限公司

司办得红红火火，企业发展蒸蒸日上。

**案例分析：**小盛创业的成功，有坚实的基础，除了小盛有强烈的创业意识和良好的创业品质外，更重要的他具有较强的创业能力。不仅具有较扎实的专业技术能力，较强的经营管理能力，而且具有把握机遇、利用信息的创新能力。具备了这些能力让小盛创业如虎添翼，水到渠成。

创业能力是一种能够顺利实现创业目标的特殊能力。首先，创业能力是在创业实践中体现出来的影响创业实践活动效率，促使创业实践活动顺利进行的主体心理条件；其次，创业能力与其他能力相比具有更强的综合性和创造性；再次，创业能力是知识、技能通过类化、抽象化后形成的，表现为复杂而协调的行为。因此创业作为一种特殊的社会活动，对个人能力的要求，既要有一般社会活动相类似的能力，还要有不同于一般社会活动的能力。

创业能力由三种层次的创业能力构成，他们是专业技术能力、经营管理能力和综合能力。

在创业活动中，专业技术能力是最为基本的能力，其主要表现为三个方面：企业主要职业岗位的从事能力；接受和理解与所办企业经营方向有关的新技术的能力；把环保、能源、质量、安全、经济、劳动等知识和法律、法规运用于本行业实际的能力。

在创业能力中，经营管理能力是一种最高层次的能力，具有很强的综合性特征，它由多种特殊能力与经营管理能力综合而成。这些特殊能力主要有：发现机会、把握机会、利用机会、创造机会的能力，收集信息、处理加工信息、运用信息的能力，适应变化、利用变化、驾驭变化的能力，交往、公关、社会活动的能力、创新与挖潜能力等。

#### 9.1.4 具有较好的创业知识素质

创业者的知识素质对创业起着举足轻重的作用。在知识大爆炸、竞争日益激烈的今天，单凭热情、勇气、经验或只有单一专业技能，要想成功创业是很困难的。创业者要进行创造性思维，要作出正确决策，必须掌握广博的知识，必须具有一专多能的知识结构。具体来说，创业者应该具有以下几个方面的知识。

- (1) 专业知识。掌握与本行业本企业相关的科学技术知识，依靠技术进步增强竞争力；
- (2) 经营管理知识。掌握科学的经营管理方面的知识，提高管理水平；
- (3) 政策法律知识。用足、用活政策，依法行事，用法律维护自己的合法权益；
- (4) 市场经济知识。如财务会计、市场营销、国际贸易等方面的知识；
- (5) 社会知识。社交、公关等方面的知识。

知识就是力量。

——英国 培根



相关链接

#### 创业论剑的“八大绝招”

第一大绝招：实现创业梦想的条条框框。

1. 先要找准行业。



2. 自己的梦想要有不同于竞争对手的特点，必须要有差异化，最重要的是在创业之初，要在一定市场上占据主导地位。
3. 一定要保证产品和服务的质量，这是成功的关键。
4. 必须辛辛苦苦的工作。
5. 做生意之前，好好数一数自己到底有多少现金和存款。
6. 刚创业者必须亲自做市场调查，不能参照别的公司或政府的资料，他们的目标不适合你的目标。
7. 办公司前，先到这一相关领域工作一段时间，会缩短你在这一行业独自摸索的时间。

第二大绝招：制订一个切实可行的发展计划。

第三大绝招：学会把日常工作交由他人来做。

第四大绝招：有经商技巧的头脑必须经实战练习的过程才能造就。

第五大绝招：要舍得花大价钱，尽可能招聘最好的人才。

第六大绝招：创业之前，应当不辞辛苦地去了解其他公司的薪金制度。

第七大绝招：任何事情都不要独自一人去做，合伙人会带来无价的帮助。

第八大绝招：一开始就建立专业的管理班子，从“小作坊”向正规公司转型。

## 9.2 创业精神的培养

创业精神是时代发展的动力，也是每个毕业生创业成功的动力。创业者在进行创业时，必须有一种精神力量的支撑，但这种精神只有与时代精神相一致，才能成为推动我们走向创业之路的动力，才能促使我们的创业从成功走向更大的成功。



### 相关链接

#### 时代创业精神

江泽民同志在全国人大八届一次会议上提出，要提倡 64 个字的创业精神：解放思想，实事求是；积极探索，勇于创新；艰苦奋斗，知难而进；学习外国，自强不息；谦虚谨慎，不骄不躁；同心同德，顾全大局；勤俭节约，清正廉洁；励精图治，无私奉献。



### 案例点击

1988 年毕业于某职校建筑专业的小江同学，1990 年带着自己的妻子和三个月大的儿子离开家乡来到美丽的无锡市开始了自己的创业之路。他凭着在校的优异成绩顺利地无锡市建筑公司找到了一个施工技术员的工作。1993—1995 年间小江先后负责完成了修建无锡红卫河桥、高松塘桥等几项优良工程。期间，他一直吃在公路上，住在工棚里，与工人摸爬滚打在一起，多少辛劳、多少汗水，说不清，写不尽！梅花香自苦寒来，由于他的出色表现，总公司决定将小江调到三分公司当经理。可是二分公司经理不肯放人。这位经理对总公司的领导说“就是给三公司 200 万，我也不放他走。”小江一下就成了身价百万的



人才了！然而总公司的指令不可违，小江于 1995 年调往三分公司任经理。这下他更苦了，工作更认真了。他经常说：“今天工作不努力，明天努力找工作！”小江始终凭着农村孩子特有的吃苦耐劳精神，勤奋踏实和一丝不苟的工作作风，使自己的事业不断发展，前途一片光明。

**案例分析：**一个职业院校毕业生，一个农村的穷孩子，到城市去开创事业，并获得成功，靠的是什​​么？除了他过硬的专业技术外，更重要的就是靠他的吃苦耐劳、勤奋踏实、一丝不苟、团结协作和坚持不懈的创业精神。

创业之路是艰辛的，更是艰难的，要把创业的理想变成创业的实践，直至获得创业的成功，创业者必须要吃大苦、耐大劳，迎难而上，坚持不懈，克服困难，拥有勇往直前的创业精神，那么我们青年学子今天应该具备什么样的创业精神呢？如何培养创业精神呢？

### 9.2.1 培养吃苦耐劳精神

“艰难困苦，助汝于成”这句成语很贴切地说明了创业的不易。创业过程是一个充满艰辛与困苦的过程，创业的过程是一个充满挫折和失败的过程，创业者要经受创业艰难的煎熬，还要经受挫折与失败的考验，他们要忍受肉体上和精神上折磨。俗话说：“吃得草根，百事可做”。对创业者来说，肉体上的折磨不算什么，精神上的折磨才是致命的，如果你要自己创业，一定要先在心里问一问自己，面对创业肉体和精神上造成的折磨，你有没有那种宠辱不惊的“定力”与“精神”吗？要经受住创业艰难困苦的考验，你必须具备吃苦耐劳的精神。



#### 案例点击

某职校 1999 届机电专业的毕业生小冯，2003 年在某镇创办了一家肥料厂。在他开始准备独自创业办肥料厂时就遇到了难题，妻子、父母都坚决反对，连自己的岳父也通不过，但经过他耐心说服，并拿出办厂的详细周密的计划才赢得了家人的同意。接着他遇到了资金问题，虽然自己有一些钱，但还是远远不够，他于是向亲戚朋友借钱，向信用社贷款，再加上舅舅的一些积蓄，共凑到了 200 多万元，他便满怀信心地踏上了办厂的艰辛征程。

凭着一股不怕吃苦的劲头，一双不停步的脚，他一年内走遍了周边大大小小近千家企业。功夫不负有心人，艰苦奔波的他拿到了一张又一张订单，销售业务做得红红火火，第一年，他就销售了 1200 吨化肥。接着，他又扩大了生产线，提高了生产水平。为此他还到上海去学习有关技术，去考试拿技术员证书，并增添了新的设备和生产线。以后，工厂的销售额越来越多，仅 2007 年就实现销售收入 350 万元，上缴税金 25 万元，现在，小冯的肥料场正蒸蒸日上，前程似锦。

**案例分析：**小冯艰难的创业经历可以说明，创业是艰苦的，一个创业者要创业成功，必须具有吃苦耐劳的精神，小冯就是凭着不怕苦，勤奋踏实的精神走出了一条创业之路。

吃苦耐劳是一个创业者应具备的最基本的创业精神，无数实践证明：凡创业成功者都是吃苦耐劳者，因此，每一个创业者都要培养吃苦耐劳精神。

### 9.2.2 培养开拓创新精神

企业流行这样一句话：“模仿是死亡，创新才是生命”。创业者要走出一条宽阔的创业之路，就必须具有开拓创新的精神。



#### 案例点击

2004年，在台湾的许多风景名胜游览区，很多游客被一台流动彩印车所吸引。这台创意十足的流动彩印车可以很快捷地为游客提供冲印照片的服务，还可以将游客喜欢的照片图像印在一些纪念品和T恤上，开创全台湾第一间流动彩印店“百达彩色世界”的老板是36岁的周正章和32岁的周正文兄弟俩。近几年台湾正处于经济转型期，而旅游业一直是台湾经济的一大支柱产业。周氏两兄弟敏锐地发现传统的彩色冲印行业存在许多弊端，在讲求快节奏的今天，有许多彩色冲印店都未能做到立等可取，也很少能将顾客喜爱的照片和图案印在顾客喜欢的物品上，周氏兄弟俩发现这一商机立刻行动起来，全台湾第一间流动彩印店诞生了！该店是由一台厢型车改装的，与印刷相关的配件一应俱全，俨然一个小型专业冲印部，总投资50万台币。

兄弟俩原来是抱着尝试的心态，不想流动彩印店大受欢迎，每逢周日和节假日是他们赚钱的好时光，生意好的时候每周能收入10000~15000元台币，节日和喜宴以及夜市人潮多的场合每天能收入5000~10000元台币，每月的纯利润约在13~15万台币之间。投资的50万台币不用半年就能收回成本，目前，兄弟俩雄心勃勃，已制订好周详的发展大计，一个负责市场营销，一个负责研究开发新的产品线，“百达彩色世界”，前景不可估量。

**案例分析：**创业过程就是一个发现和捕捉机会，并创造出新颖的产品，实现其潜在价值的过程。创业者要获得成功，重要的一条就要开拓创新，敢于走别人没有走过的路，周氏两兄弟的成功充分地说明了这一点。

创新是一个民族进步的灵魂，是一个国家兴旺发达的动力，同样创新也是创业成功的灵魂，是事业发展的永恒动力，一个创业者，要善于敢于做到“人无我有，人有我优，人优我精”，开拓创新的精神是创业者成功的法宝。

不创新，就死亡。

——美国著名企业家 艾柯卡

### 9.2.3 培养坚持不懈的创业精神

创业的过程是一个充满艰苦和挫折的过程，每个创业者的创业之路都不是一帆风顺的，有时要经受多次失败的考验。只有在失败面前永不言败，永不放弃，坚持不懈并最终挺过难关，才能成为成功的创业者。



#### 案例点击

一位著名的推销大师，即将告别他的推销生涯，应行业协会和社会各界的邀请，做告



别职业生涯的演说。那天，会场座无虚席，人们在热切地、焦急地等待着，当大幕徐徐拉开，舞台的正中央吊着一个巨大的铁球。为了吊起这个铁球，台上搭起了高大的铁架。一位穿着红色运动服、白色球鞋的老者在人们热烈的掌声中走了出来，站在铁架的一边。这时两位工作人员，将一个铁锤抬到老者的面前，主持人这时邀请两名年轻的观众到台上来，转眼间已有两名动作快的观众跑到台上，老人请他们用这个大铁锤去敲打那个吊着的铁球，直到它荡起来。一个年轻人抱起铁锤，拉开架势，抡起大锤，全力向那吊着的铁球砸去，一声震耳的响声，那吊球动也没动。他就用大铁锤接二连三地砸向吊球，很快他就气喘吁吁，而吊球依然纹丝不动。

正当观众们等着老人做出什么解释，老人从上衣口袋里掏出一个小小锤，然后认真地面对着那个巨大的铁球，他用小锤对着铁球“咚”敲了一下，然后修整一下，再一次用小锤“咚”敲了一下。人们奇怪地看着，老人就这样持续地敲着。10分钟过去了，20分钟过去了，会场早已开始骚动，有人干脆骂起来，有人愤愤离去，表示不满，但老人仍然认真地不停地敲着，对观众的骚动视而不见。

大概在老人进行到40分钟时，有一位观众突然尖叫一声：“球动了！”霎时间会场立即鸦雀无声，人们聚精会神地看着那个铁球。那球以很小摆度动了起来，老人仍旧在一小锤、一小锤地敲着，那球也越荡越高，铁架子也“哐哐”作响，那声音强烈地震撼着在场的每一个人，终于会场爆发了雷鸣般的掌声。

这时老人慢慢地把小锤揣进兜里，并转过身来只说了一句话：在成功的道路上，你没有耐心去等待成功的到来，那么，你只好用一生的耐心去面对失败。

**案例分析：**成功的创业者与众不同之处，就在于坚持做，坚持做……直到成功。这个故事中的主人公的成功之道就是具有持之以恒的意志和坚持不懈的精神，重复、重复、再重复，坚持、坚持、再坚持，永不气馁，永不言败，永不放弃，这就是创业成功的真谛。



## 相关链接

### 创业者十大“必杀技”

创业专家通过大量研究，发现成功创业者具有多种共同的特性，我们从中摘选了10条，将其称之为中国创业者10大素质。

1. 诚信：创业立足之本
2. 自信：创业的动力
3. 勇气：视挫败为成功之基石
4. 领袖精神：创业的无形资本
5. 爱心：创业成功的催化剂
6. 社交能力：借力打力觅捷径
7. 合作能力：趋时避害形成合力
8. 创业精神：创业成功的维生素
9. 魄力：该出手时就出手
10. 敏锐眼光：识时务者终为俊杰

## 9.3 职校生的创业优势

有一个哲学小故事——《蜗牛的故事》：

小蜗牛问妈妈：为什么我们从生下来，就要背负这个又硬又重的壳呢？

妈妈：因为我们的身体没有骨骼的支撑，只能爬，又爬不快，所以要这个壳的保护。

小蜗牛：毛虫姐姐没有骨头，也爬不快，为什么它却不用背这个又硬又重的壳呢？

妈妈：因为毛虫姐姐能变成蝴蝶，天空会保护她啊。

小蜗牛：可是蚯蚓弟弟也没有骨头，爬不快，也不会变成蝴蝶，它为什么不背这个又硬又重的壳呢？

妈妈：因为蚯蚓弟弟会钻土，大地会保护他啊。

小蜗牛哭了起来：我们好可怜，天空不保护，大地也不保护。

蜗牛妈妈安慰它：所以我们有壳啊！我们不上天，也不入地，我们保护自己！

这个故事告诉我们，天生我材必有用，每个人都有所长，都有所短，关键在于我们怎么样正确认识自己，做到扬长避短，职校生也是如此。职校生与普高生、大学生相比虽有我们的不足，比如文化水平较差，专业理论水平不够，但更应该看到我们的优势：我们有专业知识，有专业技能，我们有更强的创业意识，我们更能适应社会的需要，更能胜任自己的岗位。据有关媒体报道，近两年来，职校生就业紧俏与大学生就业难形成了鲜明的对比。据报道上海、重庆、南京等城市的职校毕业生就业率达98%以上。职校就业火爆引起了社会的关注，那么职校生有哪些就业优势呢？

### 9.3.1 具有较好的专业技能

职业院校毕业生创业有着得天独厚的优势，因为职校的人才培养模式就是以就业为导向的专业教育、技能教育，技能为创业实践奠定了基础，专业技能是人们创办实业必备的技术、能力和本领。



#### 案例点击

十几年前，成绩优异的小朱没有报考重点高中，而是选择了某职校机电专业，因为他想学一门技术，早点工作，挣钱养家。带着这样的目的，他三年中专生活过得紧张而充实，每天去教室最早的是他，每天离开教室最晚的是他，他饥渴地吸吮着知识，培养着技能，他的成绩是班级最好的。毕业后，他自信地带着一张中专文凭和多张证书来到当时效益不错的国有开发厂向厂长自荐自己，并顺利地被录用了。

凭着扎实的专业知识、技能和勤奋敬业的精神，年轻的小朱很快就当上了车间主任，但创业意识较强的小朱还是萌生了下海自己独立创业的想法。于是，他辞掉了国有工厂的工作，一个人去千里之外的兰州做开关业务，开始创业可谓艰苦之极。他吃面摊上最廉价的面，住最便宜的地下旅社，他背着重重的产品走遍了兰州的大街小巷，不厌其烦地向一个个陌生人推销产品，有时一个厂家要跑五六次。功夫不负有心人，小朱就这样努力地工

作着,真诚友善地与客户打交道,生意一天天地做开、做大,他终于有了自己的事业。成功后的朱小又产生了到家乡创业的想法,2003年在家乡他和几位志同道合的朋友创办了“厢式变电设备有限公司”,为许多下岗工人提供了工作岗位,凭着他扎实的专业知识和管理经验,在大家的共同努力下,公司的主打产品——配厢式变电器终于有了市场,随着销售业绩的日渐看好,公司的生意越做越大,2006年,小朱的公司又上了新台阶,完成了一次质的飞跃,并将公司更名为“江苏省变电气有限公司”。

**案例分析:**小朱面对激烈的市场竞争,他靠什么开辟了自己成功的创业之路呢?具有扎实的专业知识和良好的专业技能是小朱成功的奥秘所在。

创业需要扎实的专业技能支撑,俗话说:做生不如做熟。如果你选择创业,那么进入自己熟悉的领域无疑会加快成功的脚步,但专业技能不是与生俱来的,而是通过后天的学习、训练和实践积累提升起来的,尤其是一些专业的操作服务技能是要通过交流训练才能形成娴熟、准确的技术要领、技巧动作和技能经验。作为立志创业的职校生必须借助学校给大家提供的条件,勤学苦练,努力学好专业技能,方可使自己创业成为可能,成为现实,形成优势,有所作为。学而优则仕,学而优则创!

### 9.3.2 具有良好的职业道德素质

职业教育办学方针就是“以就业为导向,以能力为本位,以服务为宗旨。”随着市场经济的发展,知识经济的出现,对创业者的职业素质提出了更高的要求。大量事实证明,创业者的“软素质”即创业者的职业道德素质从某种程度上成为创业者的创业核心素质,其职业道德素质的高低将决定着创业的成败。这已成为所有职业教育工作者和职校生的共识。当前,职业院校把加强对职校生职业道德教育作为重中之重的工作来抓,大部分职校生也非常重视自己职业道德素质的培养,具有良好的职业道德素质已成为很多职校生创业成功的奥秘所在。



#### 案例点击

小赵,1996年毕业于某职校机电专业,毕业后在自己的努力和多方支持下成立某机电实业有限公司。他深知一个好的企业无非是质量为本,以信誉为上而取信于民的道理,于是他提出了以“质量第一求生存,信誉为先求发展”的经营理念,重诚信讲信誉,为广大客户提供热情周到的售后服务,他始终坚持诚信守法经营,在员工中大力提倡以爱岗敬业,诚实守信,办事公道,奉献社会为主要内容的职业道德教育,自觉维护客户与公司利益,实行生产、销售、服务一条龙服务,做到尽心尽责,让客户放心,让客户满意。在诚信经营方面,曾有这样一个故事,某磁性材料厂为小赵公司提供了一批货源,仓库保管员在收货检验时发现多出了4.8万元的货。仓库管理员如实报告了赵经理,管理员说:“赵总,干脆吃了算了,不吃白不吃。”小赵坚决不同意,并对仓库管理员说:“虽然这近5万元的货对我们来说很重要,但公司的信誉更重要,我们绝不能这么做。”于是小赵立即打电话把这事告诉了该厂的李总,并笑着说:“这批材料我用得着,就当你先赊给我的,到约定付款期我一定把货款全部付清。”小赵一诺千金,兑现了承诺,这样事一时在行内传为佳话,

也为小赵公司的发展获得最重要的资本——诚信。后来很多供货商很放心地把几百万的材料赊给他，为其公司的发展创造了良好的条件，如今小赵的公司出现了产销两旺的势头，他的事业也越做越大。2007年他所经营的公司凭着良好的信誉被该市评为“重合同守信誉”单位。

**案例分析：**创业者获得成功除了具备必要的专业技能等素质外，更重要的还要具备良好的职业道德素质，其已成为创业成功的核心素质。小赵的成功创业之路就充分说明了这一点。讲诚信是职业道德的重要素质之一。

世界华人首富李嘉诚从小丧父，生活困苦，同龄人条件比他好的不在少数，除了勤奋，坚持之外，他成功的秘诀是什么？是诚信与职业道德使然！

李嘉诚说过，一个人一旦失信于人一次，别人下次再也不愿意和他交往或发生贸易往来了。别人宁愿去找信用可靠的人，也不愿意再找他，因为他的不守信用可能会生出许多麻烦来。

蒙牛老总牛根生也说：“德”是制服人心的最佳利器。想赢两三个回合，赢三年五年，有智商就行，要想一辈子都赢，没有“德商”绝对不行。

保持高尚的操守，对人永远的尊重。

——摩托罗拉公司价值观

### 9.3.3 具有较强的创业意识

职业院校的培养目标一般是适应地方经济发展的小老板，职校生一进校门都要接受“以就业、创业为导向”的系统教育，如“就业与创业”教育，“职业生涯设计”教育，“创新与创业”教育等。很多职校生还参加了学校举办的创业培训班，有的还参加了创业实践活动。因而职校生绝大多数不仅具有创业的知识技能，更具有较强的创业意识，创业意识是创业者的创业原动力。



#### 案例点击

1999年小胡可以顺利进入普通高中，然而，从小对美发有灵感、喜欢时尚潮流的他选择了某市职教中心的美容美发专业。在校期间他在各学科的学习中都一丝不苟、刻苦钻研，尤其是美容美发的专业课，他学起来更是如饥似渴，孜孜不倦。毕业前他以优异的成绩、精湛的技艺获全国职业院校“蒙妮杯”美容美发大赛剪吹组第一名。

小胡满怀着“做最好的美发师，最好的技术者”的信念踏进了社会，他开办了某市首家“影子舞”美发店，并由一家发展成四家连锁店。面对行业竞争的严峻挑战，小胡当机立断，将自己蒸蒸日上的“影子舞”美发店进行转型，创办了全国首家“哈发美容美发网站”，向全国美容美发行业提供了一个丰富充实的资源平台。几年下来，哈发已成为全国美容美发行业网站的龙头老大。与此同时，小胡还围绕他所熟悉的美容美发这一主题，本着为美容美发行业服务的宗旨，不断做大做强，为了帮助行业的技术提升，他定期在全国各地创办非技术类教育，开设了从销售沟通到经营管理等系列课程，他开办了“哈发美容



美发装饰公司”，专门为美容美发店进行独家设计、装潢施工，不仅设计理念新，而且在合理省钱、售后服务等方面都有口皆碑。如今“哈发”的口碑和文化享誉全国同行，小胡的事业也越做越大。

**案例分析：**小胡从一个职业院校毕业生的无名小卒，成长为一个自主创业的成功人士，他的成功创业实践再一次证明：职校生强烈的创业意识和良好的专业技能素质是创业成功的法宝。

“凡事预则立，不预则废”。当你打好行囊准备创业之旅时，你有没有问一问自己：准备好了吗？你必须知道：你具备了哪些创业素质，你培养了哪些创业精神？你具备哪些创业优势？如果你具备了的话，那么你就自信地开始创业的旅程吧。我相信，你会成功的，你一定会成功的！



### 本章小结

每个职校生要想获得未来的创业成功，就必须从现在开始做好充分的创业准备，自觉培养良好的创业素质和创业精神；既要看到自己的不足，勤学苦练，取长补短，更要看到我们的优势，充满信心，扬长避短。请相信：只要我们做好了充分的准备，我们一定能开辟成功的创业之路、人生之路！



### 问题探究

#### 一、创业如何搞市场调查

创业需要机会，而机会要靠发现，发现的主要途径就是要进行科学的市场调查，美国肯德基炸鸡打入中国市场就是靠市场调查，在打入中国市场之前，肯德基炸鸡公司派一名执行董事来中国考察市场。他来到北京街头，看到川流不息的人流，穿着却不讲究，就报告说：炸鸡在中国有消费者，但无大利可图，因为中国消费水平低，想吃的人多，但愿掏钱的人少。由于他没有具体进行相关信息的收集整理，仅凭直观感觉，经验作出预测，被总公司以不称职为由降职处分。接着公司又派了一名执行董事前来市场考察。这位先生在北京的几个街道上用秒表测出行人流量，然后请 500 位不同年龄、职业的人品尝炸鸡的样品，并详细询问他们对炸鸡的味道、价格、包装设计等方面的意见。不仅如此，他还对北京的鸡源、油、面、盐、蔬菜及鸡饲料进行详细的调查，并经过总体分析得出结论：肯德基打入北京市场、每只鸡虽然利微，但消费群巨大，仍能赢大利。果然，北京的第一家肯德基店开张不到一年，就赢利高达 250 多万元。

你会进行市场调查吗？你会写市场调查报告吗？根据你想创业的项目进行一次可行性市场调查，并写一份有质量的调查报告。

**方法指导：**市场调查可以从以下几个方面着手。

1. 调查创业项目的外部环境：主要调查该项目的宏观政策、市场需求、市场资源和市场竞争等。

2. 调查创业项目的市场需求：主要调查分析产品的需求总量、产品的需求结构、产



品的需求规律和产品的市场需求动机等。

3. 调查创业项目的现有资源及原材料：主要调查分析本行业、本地区该种产品国内外生产经营状况，新产品开发和原材料供应情况；产品的种类、质量、成本、数量、价格、赢利等。

4. 调查创业项目的竞争对手：主要调查分析竞争对手的数量、经营状况、劳动效率、优势和弱点、竞争策略以及潜在的竞争对手等。

5. 调查创业项目的投资成本及价格预测：主要调查分析厂房的总造价、生产设备的总投资、为创办企业应缴的各种费用、产品的原材料价格、生产工人和管理人员的工资、产品的市场价格以及变动趋势等。

## 二、创新创业能力测试

21 世纪是全球竞争的世纪。推动科学技术进步的关键是拥有创新能力的人才。创新创业能力是职校生创业成功的核心素质，你想知道自己的创新创业能力到底有多强吗？让我们来做一个小测试，请在与你相关的中○打√。（要如实填写）

1. 对任何事物我都喜欢探索和研究它。
 

A. 有强烈的愿望○	B. 有兴趣○
C. 无所谓○	D. 毫无兴趣○
2. 我的想象力十分丰富。
 

A. 是的○	B. 虽然敢想但不疯狂○
C. 一般○	D. 不愿意费那脑筋○
3. 我愿意打听各种消息。
 

A. 集思广益，来者不拒○	B. 只想听正规渠道的消息○
C. 不特意打听○	D. 毫无兴趣○
4. 我对自己的能力很有信心。
 

A. 我真的很棒	B. 至少我不是庸才○
C. 我是个很一般的人○	D. 我真的很笨○
5. 我对一切新事物都很好奇。
 

A. 我有强烈的好奇心○	B. 对有些事感到好奇○
C. 好奇心不强烈○	D. 几乎没有好奇心○
6. 做什么事我都有很强的毅力，一定要做到底。
 

A. 是的，我有这么一股犟劲○	B. 一般情况下我也能坚持○
C. 坚持到底的毅力不强 ○	D. 干什么事也坚持不下来○
7. 我和周围的人相处十分融洽。
 

A. 我甚至和陌生人也能很快打成一片○	B. 我和周围的人关系一般很好○
C. 我同周围的人关系很好，但坚持距离○	D. 不知道为什么，我和陌生人从不交往○

8. 遇到困难我总是千方百计想办法自己克服和解决。
- A. 我感到和困难斗其乐无穷○
- B. 对解决不了的困难我会找人帮助解决○
- C. 对很困难的问题我将回避它○
- D. 我害怕困难、逃避困难○
9. 我的应变能力、适应能力很强。
- A. 我喜欢工作和新环境的挑战○
- B. 我能逐渐适应新环境○
- C. 我不喜欢周围环境发生变化○
- D. 面对新环境我将手足无措○
10. 毕业后, 我将这样选择自己的人生道路。
- A. 我将选择创业之路○
- B. 我将选择升学深造○
- C. 我将等待学校推荐○
- D. 我很迷茫○

方法指导: 创新创业能力测试的评分标准: A. 3分 B. 2分 C. 1分 D. 0分

20~23分, 你有较强的创新创业能力和欲望, 有无限的创业前景。

18~22分, 你有创新创业的潜力, 但还要善于挖掘, 也有较好的创业未来。

14~17分, 你对创新创业不太感兴趣, 要注意培养, 你的创业前景也很有希望。

10~13分, 你的创新创业能力较差, 要加强培养。

9分以下, 你完全缺乏创新创业能力, 你要赶快从自己制造的牢笼中解放出来, 不然你的人生道路将一片阴暗。

## 方法指导

### 一、学习内容和要点

1. 了解创业者应具备的创业素质、创业精神和职校生创业优势。
2. 理解创业素质和创业精神对创业成功的作用。
3. 懂得如何培养自己的创业素质和创业精神。
4. 学会正确认识自己, 既要看到自己的不足, 更要看到自己优势, 树立信心。

### 二、学习方法

1. 结合案例学习, 善于从中总结经验, 汲取教训, 启迪人生。
2. 坚持理论联系实际, 注重体验学习, 在情景中领悟道理, 明辨是非, 求真务实。

### 三、学习要求

创业者素质的高低将直接关系到创业的成败, 因而在学习中我们应做到以下几点。

1. 对培养自己的创业素质和创业精神, 要引起思想上的高度重视。
2. 能以创业成功者为榜样, 善于学习他们(她们)的成功经验。
3. 培养自己的创业素质和创业精神要从现在做起, 从小事做起, 从良好的行为习惯做起。



## 知识与实践

### 一、善于把握商机

2001年7月，国内外媒体报道，欧元即将于2002年元旦流通。这个消息对中国大多数人来说仅仅是新闻，但对于海宁的一位企业家却意味着商机。通过调研，他发现，新版的欧元比欧洲传统的旧钱高了两厘米。正是这小小的两厘米，将导致原来的钱包装不下新欧元。他马上和欧洲商人联系，立刻按照新尺寸做了1万个钱包，大受欢迎。后来他每天的产量超过一万只，仍无法满足市场需求。

**分析与思考：**你认为海宁的这位老板具有什么样的创业素质？你有没有这样的素质？你应怎样培养这种素质？

### 二、心态与创业成功的关系

#### 自信的公式——拿破仑·希尔

第一，我知道我有能力达成自己确定人生目标，因此，我要求自己，要坚持不懈，持之以恒，朝这个目标努力。现在我就此立誓，要采取此行动。

第二，我知道我心中的主力理想，终将化为外在的实质行动，并逐渐转变成物质上的实体，因此，我将每天集中心力30分钟，认真去想我要成为什么样的人，借以在我心中描绘清晰的心理画面。

第三，我知道借由自我暗示，我心中所坚持的任何渴望都终将以实际的方式展现出来，支持我达到目标，因此，每天都要花10分钟增强自信。

第四，我要写下人生主要确实目标的叙述，我也永远不会中止努力，直到发展出足够的自信以达到目标。

第五、我完全了解，财会和地位若不是建立在诚信正义，都不会持久，因此我不会从事无益于大众的交易。借助与人合作，并且聚集我想运用的力量，我会成功。

我会请他人来帮助我，因为我自己也乐于助人。我会发展对全人类的爱，借此去除嫉妒、遗恨、自私和愤世嫉俗，因为我知道对人的负面态度，永远不会带给我成功。我要让别人信赖我，因为我会信赖自己，也信赖自己。我要在这个公式空名，穿了记住这则公式，并且以十足的信心，一天大声朗诵了一次，这则公式将逐渐左右我的思想行为，让我成为自信的成功人士。

你认为拿破仑·希尔关于成功的公式是\_\_\_\_\_

你认为你要成功创业的公式是\_\_\_\_\_。

你为此还缺少什么？你该怎么做？



## 阅读链接

### 阅读材料一

**导读：**每个职业院校毕业生都想创出一番事业，那么你知道要获得创业成功需要哪些素质吗？让我们走进下面这位创业成功者，去了解地创业成果的奥秘吧。

## 从“模具工”到“全民创业带头人”

小苏，1992年以优异成绩毕业于某职校机械专业。学得一手好技术的他，一毕业就顺利分配到某暖气设备厂，当了一名让人羡慕的模具工人。可是，想干一番“大事业”的小苏对此并不满足，他心里暗暗鼓足了劲儿，学经验、找门路，工作才干了一年就毅然辞职，创办了自己的小模具厂，创业靠白手起家，创业的第一笔资金是靠亲友的帮忙筹到的，小苏用这笔钱买了第一台线切割机床，信心十足地从事起了模具加工的个体业务。

在没有市场培训、资料也不发达的情况下，最初搞模具加工只能靠一味地模仿和自己艰难地探索，小苏凭借对市场的独特敏感和细心琢磨，很快就硬是念出了一套自己的“生意经”。好头脑加上过硬的专业技术，使得小苏的个体模具事业如芝麻开花——节节高，毕业不到四年，就创办了一家属于自己的企业——双飞达模具加工厂。这时，不但当初的几万元筹资全部还清，小苏还拿出50万元，新引进8台线切割机床，1台电脉冲机床，专业从事模具的设计、加工，他本人也成为专业从事该行业最年轻的“当家人”。

机遇只给有准备的人。2002年，小苏看到了模具行业和健身器材发展的大好前景，又一次大规模投资，增添先进设备，扩大生产规模，并专门用于健身器材的加工生产，企业的生产规模和效益又一次踏上了一个新台阶。

创业难，守业更难，小苏模具行业已摸爬打了十多年，他的事业也已从当初借债经营的个体加工到年产值500万元专业的模具及健身器材加工生产企业，面对越来越竞争激烈的复杂市场环境，小苏经受住了考验，完成了从一名“模具工”到“全民创业带头人”的质的飞跃。

**评析：**小苏的创业成功主要靠的是他扎实的专业技能的支持。俗话说：做生不如做熟。如果你选择创业的话，那么进入自己熟悉的领域无疑会加快你创业的步伐。

### 阅读材料二

**导读：**在创业实践中，开拓创新和善于把握机遇的能力很重要。创新是发展，创新是生命。但有人认为：创新不是我们普通人的事，机遇也不会光顾我们普通人。真的是这样的吗？看了下面的故事，想必你会改变看法。

牛仔裤的发明人是美国的李维斯。当初他跟着一大批人去西部淘金，途中一条大河挡住了去路，许多人感到愤怒，但李维斯却说：“棒极了！”他设法租了一条船摆渡想过河的人，结果赚了不少钱。不久摆渡的生意被人抢走了。李维斯又说“棒极了！”因为采矿出汗很多，饮用水很紧张，于是别人采矿他卖水，又赚了不少钱。后来卖水的生意又被抢走了，李维斯又说：“棒极了！”因为采矿时工人跪在地上，裤子的膝盖部分特别容易磨破，而矿区里却有很多被人丢弃的帆布帐篷，李维斯就把这些旧帐篷收集起来洗干净，做成裤子，销量很好，“牛仔裤”就是这样诞生的，李维斯最后实现了致富梦想。

**评析：**李维斯将问题当作机会，善于走别人没有走过的路，开拓创新，从而抓住了很多商机，实现了致富的梦想，走向了成功的人生之路。

# 第 10 章

## 创业步骤

——从书生到老板的步骤





## 导语

当今时代，各级政府积极鼓励和支持创业，为创业者创造了一个“天高任鸟飞，海阔凭鱼跃”的创业平台。自主创业已经成为青年学生的一种时尚，成为青年成功走向社会的重要途径之一。自主创业的道路是艰辛的，自主创业要面临成功与失败的考验，但没有创业的起步和实践，就不可能取得创业的成功，那么，青年学生怎样起好步，开好头，实现人生的创业理想呢？



创业的航船起航了

创业的过程是痛苦的，你要不断地克服一个又一个的困难，获得更大的成功。

——阿里巴巴总裁 马云



## 案例点击

先请大家来听这样一个故事：比塞尔是西撒哈拉沙漠中的一颗明珠，每年有数以万计的旅游者来到这里，但在肯·莱文发现它之前，这里只是一个封闭而落后的地方，这里没有一个走出过大漠的人。据说不是他们不愿离开这块贫瘠的土地，而是尝试过很多次都没有走出去。



肯·莱文不相信这种说法，他用手语向这儿的人问原因，结果得到的回答都一样：从这儿无论向哪个方向走，最后都会转回出发的地方，为了证实这种说法，他

做了一次试验，从比塞尔村向北走，结果三天半就走了出来。

比塞尔人为什么走不出去呢？肯·莱文非常纳闷，最后他只得雇了一个比塞尔人，让他带路，看看到底是为什么。他们带了半个月的水，牵了两峰骆驼，肯·莱文收起指南针等现代设备，只拄一根木棍跟在后面。

十天过去了，他们走了大约八百英里的路程，第十一天的早晨，他们果然又回到了比塞尔。这一次肯·莱文终于明白了，比塞尔人之所以走不出大漠，是因为他们根本就不认识北斗星。

在一望无际的沙漠里，一个人如果凭着感觉往前走，他会走出许多大小不一的圈圈，最后的足迹十有八九是一把卷尺的形状，比塞尔村处在浩瀚的沙漠中间，方圆上千公里内没有一个参照物，若不认识北斗星又没有指南针，想走出沙漠确实是不可能的。

肯·莱文在离开此地时，带了一位叫阿古牧尔的青年，就是上次合作的那个人，他告诉这位青年，只要白天休息，夜晚朝着北面那颗星走，就能走出沙漠。阿古牧尔照着他说的那样去做，三天之后果然来到了大漠的边缘，阿古牧尔因此成为比塞尔的开拓者，他的铜像被竖在小城的中央，铜像的底座上刻着一行字：新生活是从选定方向开始的。

**案例分析：**这个故事告诉我们：没有目标的人就像沙漠中缺少了北斗星指引的行者，永远无法走出沙漠。没有目标的人生永远是碌碌无为的人生。同样，创业者如果没有目标，也是注定要失败的。因此，要获得创业成功必须首先从确定自己的明确的目标开始，它是实现成功创业的必要前提。

## 10.1 创业目标的选择

美国人李·亚柯卡有一句名言：认定目标，锲而不舍。任何成功都离不开目标，没有目标的人是不可能成就大事业的，创业活动也是如此。创业活动是一项艰难而复杂的社会实践活动，要想取得成功，必须根据自己的实际认真调查研究，充分论证分析，选准创业目标。同学们在立志创业后，首先要确定自己的事业是什么，怎样创业，创业要达到什么样的结果。总而言之，只有确定自己的创业目标，才能实现自己的创业理想。

人生的道路虽然漫长，但在紧要处常常只有几步，特别是当人还年轻的时候。

——中国作家 柳青



### 名词点击

**创业目标：**是指创业者在创业过程中努力争取达到的预期结果，创业目标包括三个层次的内容：一是选择创业的方向，也就是要确定创什么业；二是确定创业的方法，也就是创业准备怎么干；三是预测创业的结果，也就是要明确创业要达到的预期结果。



### 案例点击

小杨毕业于某职校家电维修专业。从毕业的第一天起，他就开始寻找自己的创业目标。家里一穷二白，想来想去，觉得还是干自己所学的家电行业靠得住些。“开一家家电维修部吧”。就这样，他决定了创业的方向。

他向同学借了 2000 元钱，把维修部支了起来。凭着在校所学的专业技术和认真负责的态度，再加上便宜的价格，他渐渐地打开了经营局面。他起早贪黑，经过一年的艰辛创业，挣到了第一笔钱。

虽然第一年赚了，但还觉得少，他决定到海南去闯一闯。一到海口，他就投奔一个老乡所在的电子实业公司。正赶上该公司价值 7 万元的投影机坏了，无人敢修，他马上决定试一试。经过检查，他确定只是坏了一个投影灯。公司老板不信，对他说：“如果真像你

说的那样是灯泡坏了，你明天就到工程部来上班，月工资 1360 元”。他相信自己的技术，冒险向老乡借了 1000 多元钱，买了一个灯安装上，果然把机子修好了。这样第二天他就进了工程部，他的同事都是大学生。

然而，他还没做满一年，公司就倒闭了。他又到广东打工，因为工资太低，他只好带着赚来的 1 万元钱打道回乡。

当他重新踏上家乡的热土，失落感顿时漫满了他的心头：维修店夭折了，钱又赚得不多，眼下的路该怎么走啊？

经过三思，他决心背水一战，在刚开张的市商业城租了一个柜台，重操旧业。不同的是，这回经营的是家电配件，他熟悉沿海地区电器配件进货渠道，加之懂维修业务，一年就净挣一万多。第二年，他用赚来的钱租了楼下的一个门面，当起了小老板。一年后，他又在商业城后面租了一个大门面，并挂起了“湘南电子城”的招牌，成了名副其实的电子城老板，现已拥有上百万元的资产。

**案例分析：**小杨曲折成功的创业历程说明他选择了适合自己的创业目标，把创业目标与自己所学的专业技能紧密联结在一起，他才会在创业过程中得心应手，事半功倍。

创业不仅要有渴望和激情，更要理智地认识自己，了解市场，确定最适合自己的创业目标，并善于把创业目标分为若干个阶段性目标，脚踏实地，循序渐进，一步步实现。

拥有了明确的目标是一个好的开始，但善于将目标分解的人往往会加快成功的进程。实践证明：善于利用目标的人是智慧的，这种人获得成功的几率往往很大，创业者更是如此。创业者在确定创业目标之后，还要善于把目标进行分解，制定一个阶段一个阶段的目标，每个阶段可以 3~5 年，实现了一个目标，再去实现下一个目标，脚踏实地，循序渐进，这样你的事业才会不断发展。

创业目标能否实现，还有一个重要因素，就是关于你选择什么样的创业项目，确定怎样的创业方向，最好的创业项目不一定适合你，只有非常适合自己的才是最佳的。

人生的真正快乐是致力于一个自己认为是伟大的目标。

——英国剧作家 萧伯纳



### 案例点击

1995 年小朱在镇江某职校毕业后跨入了部队的大熔炉。从部队退役后被分配到镇江某银行工作，按理说这是个令人羡慕的工作，工作轻松，待遇也好。但小朱没有满足这种清闲的工作，他想自己在学校学的是机械专业，而现在干着自己不感兴趣的工作，这样根本不能体现自己的特长，而此时家乡轴承企业如雨后春笋般发展起来，他看到了机会，经过深思熟虑后，2001 年毅然辞去银行工作，用手中的存款和房子抵押贷款，在家乡工业园办起了镇江市宏润轴承有限公司。

创业艰难，但凭着他对事业的兴趣和热爱，创业开始每件事他都亲自过问，在设备的安装和调试中更是亲自参与，尽可能将节省下来的钱投入到生产中。在生产过程中，他带领工人们研究技术上的难题，并和工人们吃住在一起，常常通宵达旦加班完成由于不熟练



而拉下的工作，利用休息日到市场上去跑订单。在企业管理方面，做到安全生产，文明生产，严把产品质量关。功夫不负有心人，宏润公司以过硬的产品质量和良好的社会信誉赢得了客户，赢得了市场。到目前为止，宏润轴承有限公司已发展到占地 10 亩，员工 50 多人，年产值 1000 多万元，实现利税 300 多万元，总资产达数百万元的规模，小朱可谓事业有成。

**案例分析：**小朱创业的成功在于他选择了在自己感兴趣的领域创业，从而水到渠成。职校生在初次创业时，在创业项目的选择上，要慎之又慎，一般在自己感兴趣或熟悉的领域创业，往往成功的几率要大得多。



## 相关链接

### 选择创业项目的十条标准

#### 1. 自己是否感兴趣或者熟悉

兴趣是最好的老师，只要你对某项事情感兴趣一般都容易做好，并且会事半功倍；如果对某事不感兴趣，一般都不容易做好，即使最后做好了，也往往事倍功半。

#### 2. 项目本身是否可行

项目本身是否科学和可行是创业成败的关键，如果项目本身不科学也不可行，即使你付出再大的努力最终肯定还是失败。

#### 3. 是否有自己独立发展的空间

如果自己对某个项目感兴趣，项目本身也科学可行，但如果没有自己独立的发展空间也是不可取的。因为那将意味着残酷的竞争，即使最后取得了立足之地，也将会得不偿失。

#### 4. 存在的困难和问题能否解决

没有不存在困难和问题的创业活动，创业的过程也是一个不断战胜困难和解决问题的过程，如果选择了面临困难和问题不能解决的项目，将意味着创业活动会半途而废，结果只会是失败。

#### 5. 是否可以长久的持续发展

有些产品的寿命周期很短，就像一阵风吹过市场就饱和了，市场要有源源不断的需求，只有选择这样的项目才可以长久的持续发展。

#### 6. 产品（或者服务）是否有市场

在选择创业项目时如果以上生产条件都能达到，但是如果生产出来的产品没有市场，这样的项目也不能选择。

#### 7. 能否找到自己的切入点

就是从哪里着手，项目选择在哪里实施，创业所需的人、财、物等各种资源如何调集和运作，如果哪一个环节不通，整个创业活动都要受到影响，甚至要被迫停下来。

## 8. 生产经营是否合法

创业项目要选择国家允许准入的行业和领域,自己所选择的项目及经营要符合法律的规定,否则创业也要失败。

## 9. 现有条件是否最赚钱

在选择项目时要根据自己的条件选择最赚钱的项目,这样才能达到专心致志,方可确保创业成功。

## 10. 亲戚朋友是否支持

一个篱笆三个桩,一个好汉三个帮,所选项目能得到亲朋好友的支持,就可以集思广益,群策群力,可以形成共识争取到更多人力、财力、物力等各个方面的支持,那么成功就有希望了。

# 10.2 创业计划书的编写

一位哲人曾说过:成功=周密的计划+正确的方法+有效的行动。创业计划书是创业实践的行动指南,是创业路上的敲门砖,是保证创业成功的关键因素之一。当你决定创业并制订了创业目标后,接着就必须制定一份完整的创业计划书。创业计划书犹如黑夜中茫茫大海上的灯塔,他是整个创业行动的前提,也是整个创业行动的灵魂所在。什么是创业计划书?怎样编写创业计划书呢?

创办一个公司就像建立一座大厦,没有蓝图,就不可能顺利地施工,谁都不能在没有蓝图的情况下施工。建立事业的蓝图,就是制订一份企业计划。

——美国微软公司总裁 比尔·盖茨

## 10.2.1 创业计划书

创业计划书是创业者创立业务的书面摘要,它用以描述与拟办企业相关的内外部环境条件和要点特长,为业务的发展提供指示图和衡量业务进展情况的标准。通常创业计划书是市场营销、财务、生产、人力资源等职能计划的综合。

为了确保创业计划书能“击中目标”,创业者应思考以下几个问题。

### 1. 关注产品

在创业计划书中,应提供所有与企业的产品或服务有关的细节。把出资者关联到企业的产品或服务中来,这样出资者就会和创业者一样对产品有兴趣,在创业计划书中,应尽量用简单的词语来描述每件事。

### 2. 敢于竞争

在创业计划书中,创业者应细致分析竞争对手的情况。要明确每个竞争者的销售额,毛利润、收入以及市场份额,然后再讨论本企业相对每个竞争者所具有的竞争优势,要向

投资者展示，顾客偏爱本企业的原因，如：本企业的产品质量好，服务周到，定位适中，价格合适等。此外还应阐明竞争者给本企业带来的风险以及本企业所采取的对策。

### 3. 了解市场

创业计划书要给投资者提供企业对目标市场的深入分析和理解，要细致分析经济、地理、职业以及心理等因素对消费者选择购买本企业产品这一行为的影响，以及各个因素所起的作用，创业计划书中还应包括一个主要的营销计划，计划中应列出本企业打算开展广告、促销以及公共关系活动的地区，明确每一项活动的预算和收益。其中还应简述一下企业的销售战略。

### 4. 表明行动计划

企业的行动计划应该是无懈可击的，创业计划书中应该明确下列问题：企业如何把产品推向市场？如何设计生产线？如何组装产品？企业生产需要哪些原料？企业拥有哪些生产资源，还需要什么生产资源？生产和设备的成本是多少？企业是买设备还是租设备等？解释与产品组装、储存以及发送有关的固定成本和变动成本的情况等。

### 5. 展示你的创业团队

创业计划书要充分展示你的创业团队的组织机构、团队分工、团队特色，赢得投资者的充分信赖。

## 10.2.2 创业计划书的内容

一般来说，创业计划书的具体内容包括以下 11 个方面。

### 1. 封面

封面的设计要美观，一个好的封面会使阅读者产生最初的好感，形成良好的第一印象。

### 2. 计划摘要

计划摘要是计划书的精华。计划摘要涵盖了计划的要点，以求一目了然，以便读者能在最短的时间内评审计划并作出判断。

计划摘要一般包括以下内容：公司介绍，管理者及其组织，主要产品和业务范围，市场调研，营销策略，生产管理计划，管理者及其组织，财务计划，资金需求状况等。

### 3. 产品（服务）介绍

产品介绍包括以下内容：产品的概念、性能及特性、主要产品介绍、产品市场竞争力，产品的研究和开发过程，发展新产品的计划和成本分析，产品的市场前景预测，产品的品牌和专利等。

在产品（服务）介绍部分，要对产品（服务）做出详细的说明，说明要准确，使不是专业人员的投资者也能明白。一般地，产品介绍都要附上产品原型、照片或其他介绍。

#### 4. 企业介绍

这部分的目的不是描述整个计划，也不是提供另外的概要，而是对你的公司作出介绍，因而重点是你的企业（或公司）理念和如何制定公司的战略目标。

#### 5. 行业分析

在行业分析中，应该正确评价所选行业的基本特点，竞争状况以及未来的发展趋势等内容。以下是关于行业分析的典型问题。

- (1) 该行业发展程度如何？现在的发展动态如何？
- (2) 创新和技术进步在该行业扮演着一个怎样的角色？
- (3) 该行业的总销售额有多少？总收入为多少？发展趋势怎样？
- (4) 价格趋势如何？
- (5) 经济发展对该行业的影响程度如何？政府是如何影响该行业的？
- (6) 是什么因素决定着它的发展？
- (7) 竞争的本质是什么？你将采取什么样的战略？
- (8) 进行该行业的障碍是什么？你将如何克服？该行业典型的回报率有多少？

#### 6. 人员及组织机构

企业的管理人员应该是互补型的，而且要具有团队精神。一个企业必须要具备负责产品设计与开发、市场营销、生产作业管理、企业理财等方面的专门人才。在创业计划书中，必须要对主要管理人员加以阐明，介绍他们所具有的能力，他们在本企业中的职务和责任，他们的详细经历及背景。此外，在这部分创业计划书中，还应对公司结构做一简要介绍。

#### 7. 市场预测

市场预测应包括以下内容：市场现状综述，竞争厂商概览，目标顾客和目标市场，本企业产品的市场地位，市场价格和特征等。风险企业对市场的预测应建立在严密、科学的市场调查基础上。风险企业所面对的市场，本来就有更加变幻不定的，难以捉摸的特点。因此，风险企业应尽量扩大收集信息的范围，重视对环境的预测和采用科学的预测手段和方法。创业者应牢记的是，市场预测不是凭空想象出来，对市场错误的认识是企业经营失败的最主要原因之一。

#### 8. 营销策略

营销是企业经营中最富挑战性的环节，营销策略应包括以下内容：（1）市场机构和营销渠道的选择；（2）营销队伍和管理；（3）促销计划和广告策略；（4）价格决策。对初创企业来说，由于产品和企业的知名度低，很难进入其他企业已经稳定的销售渠道中去。因此，企业不得不暂时采取高成本低效益的营销战略，如上门推销，大打商品广告，向批发商和零售商让利，或交给任何愿意经销的销售企业。对发展企业来说，一方面可以利用原来的销售渠道；另一方面也可以开发新的销售渠道以适应企业的发展。

## 9. 制订计划

创业计划书中的生产制订计划应包括以下内容：产品制造和技术设备现状，新产品投产计划，技术提升和设备更新的要求，质量控制和质量改进计划等。

## 10. 财务计划

财务规划需要花费较多的精力来做具体分析，其中就包括现金流量表，资产负债表以及损益表的制备。流动资金是企业的生命线，因此企业在初创或扩张时，对流动资金需要有预先周详的计划和进行过程中的严格控制。损益表反映的是企业的赢利状况，它是企业在一段时间运作后的经营结果。资产负债表则反映在某一时刻的企业状况，投资者可以用资产负债表中的数据得到的比率指标来衡量企业的经营状况以及可能的投资回报率。

## 11. 风险与风险管理

这部分的主要内容有：（1）你的公司在市场、竞争和技术方面都有哪些基本的风险；（2）你准备怎样应对这些危险；（3）在你看来，你的公司还有一些什么样的附加机会；（4）在你的资本基础上如何进行扩展；（5）在最好和最坏情形下，你的五年计划表现如何等。

如果你的估算不那么准确，应该估算出你的误差范围到底有多大，如果可能的话对你的关键性参数做最好和最坏的设定。

### 10.2.3 创业计划书的编制步骤

准备创业方案是一个展望项目的未来前景、细致探索其中的合理思路，确认实施项目所需的各种必要资源，再寻求所需支持的过程。需要注意的是，并非任何创业方案都要完全包括上述大纲中的全部内容。创业内容不同，相互之间差异也很大。

一般来说，创业计划书的编写步骤分为以下几个阶段。

第一阶段，经验学习。即创业者根据自己的创业目标学习相关的知识和创业经验。

第二阶段，创业构思。即创业者根据自己的创业目标构想准备创什么样的业，如何创业等问题。

第三阶段，市场调研。即创业者对创业的项目进行行业市场的可行性调查研究。

第四阶段，方案起草。即撰写创业计划书或创业方案。写好全文，加上封面，将整个创业要点抽出来写成提要，然后按下面的顺序将全套方案编制起来：（1）市场机遇与谋略；（2）经营管理；（3）经营团队；（4）财务预算；（5）其他相关的信息和材料，如企业创始人、潜在投资人、甚至家庭成员和配偶。

第五阶段，最后修饰阶段。首先，根据你的报告，把最主要的东西做成一个 1~2 页的摘要，放在前面。其次，检查一下，千万不要有错别字之类的错误，否则别人对你做事是否严谨会怀疑的。最后，设计一个漂亮的封面，编写目录与页码，然后打印、装订成册。

第六阶段，检查。在创业计划书写完之后，创业者最好再检查一遍计划书，看一下该计划书是否能准确回答投资者的疑问，争取投资者对企业的信心。通常，可以从以下几个方面加以检查。

（1）你的创业计划书是否显示出你具有管理公司的经验。如果你自己缺乏能力去管理公司，那么一定要明确地说明，你已经雇了一位经营大师来管理你的公司。

（2）你的创业计划书是否显示了你有能力偿还借款。要保证给预期的投资者提供一份

完整的比率分析。

(3) 你的创业计划书是否显示出你已进行完整的市场分析。要让投资者坚信你在计划书中阐明的产品需求量是准确的。

(4) 你的创业计划书是否容易被投资者所领会。创业计划书应该备有索引和目录以便投资者可以较容易地查阅各个章节。此外,还应保证目录中的信息流是有逻辑和现实的。

(5) 你的创业计划书是否有计划摘要并放在了最前面,计划摘要相当于公司创业计划书的封面,投资者首先会看它。为了保持投资者的兴趣,计划摘要应写的引人入胜。

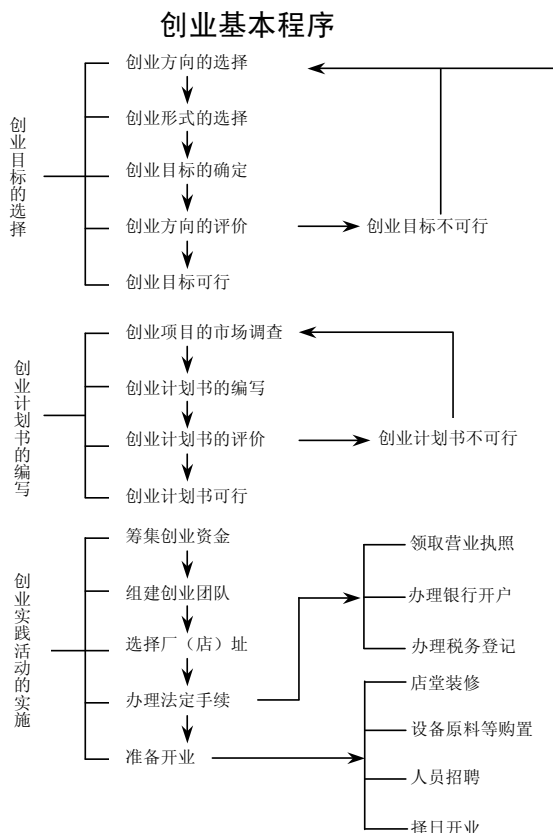
(6) 你的创业计划书是否在文法上全部正确。如果你不能保证,那么最好请人帮你检查一下。计划书的撰写错误和排印错误能很快使企业家丧失机会。

### 10.3 创业实践活动的实施

确定了创业目标、编制了创业计划书,经过论证评估,确定创业计划可行以后,就可以实施创业的实践活动。



相关链接



实施创业实践活动的步骤主要有筹集资金,组建团队、选择厂(店)址、办理法定手续和择日开业等环节。

### 10.3.1 筹集资金

对于一名创业者来说，没有启动资金，就像“巧媳妇难为无米之炊”一样，再好的创业计划也只能是“空中楼阁”，难以实现。资金是创业者进行创业的物质基础，是创业实践活动得以顺利实施的前提条件和保证。

创业的启动资金主要用于哪些支出，这是创业者要回答的第一个问题；创业者的启动资金从哪些渠道筹措，这是摆在创业者面前的第一个难题；对于筹措到的宝贵创业启动资金的科学使用，则是创业者成功渡过创业危险期的第一个必破之题。

职业院校生创业时，资金短缺是绝大多数创业者面临的困难之首。由此可见，能否筹措到应有的创业资金是所有创业者首先应勇敢面对和必须解决的一个难题，那么如何筹措启动的资金呢？

#### 1. 向家庭成员和合作伙伴筹资

据某调查发现，82%的创业者以个人家庭和合伙人出资为创业资金的来源。这说明大多数创业资金的首要筹措渠道是个人家庭和合伙人。



#### 案例点击

小王 2003 年毕业于某职校家电维修专业，毕业后他先到深圳打工两年，积累了一定工作经验和资金后，回到家乡在县城的电子商城准备开办一个家电维修部，需要启动资金 8 万元左右，考虑到人手和资金问题，他找到了要好的同学小李一同创业，小李出资 20000 元，他自己拿出积蓄 25000 元，向父母借了 30000 元，向好友小孙借了 5000 元，创业启动资金筹齐后，2005 年 10 月 1 日，小王的“家电维修部”正式开业，由于小王经营有方，不仅偿还了创业时向父母好友借的钱，而且现在已成为该电子商城的老板，拥有资产上百万元。

**案例分析：**小王的创业启动资金的筹措是依靠自己的储蓄，向家人、朋友借用和寻找合作伙伴出资来解决的。这种筹资方式是许多创业者乐于采用的。

#### 2. 向银行贷款或向政府寻求扶持性政策贷款筹资

2003 年 1 月 1 日起施行的《中华人民共和国中小企业促进法》对创办中小企业给予扶持，并就资金支持方面作出了很多规定。特别是近几年来，国家和各地政府为了便于大中专学生自主创业，出台了很多有利于大中专学生创业的资金扶持政策，这为青年学生的创业启动资金的筹措提供了很多政策依据和市场环境，其中向银行贷款筹资就是一种重要而现实的筹资渠道。



### 案例点击

A市的姚女士在一家大型知名水饺餐饮业专卖店做过3年的店长，经营业绩一直非常突出，并完全掌握了水饺餐饮业的经营与管理知识。由于该行业缺乏激励机制，姚女士决定自己创办一个姚牌水饺店。急需创业启动资金75万元，其中70万元用于购买A市闹市街道的门面房和先进的水饺加工设备，而姚女士只有资金10万元，向亲戚朋友筹措了15万元，其余50万元创业资金都没有着落。于是姚女士就想到了向银行贷款。经了解，中国农业银行A市分行推出的个人创业贷款是针对个体工商户、个人独资企业投资和个人合伙企业合伙人等具有完全民事行为能力的自然人这一特定主体发放的，集中用于其创业和经营，如购买或租赁店铺，购买机械设备和购买原材料等用途的贷款，姚女士非常符合贷款要求，于是姚女士以自己住房为抵押顺利地该行贷到了缺口的创业资金。

姚女士抓住中国农业银行A市分行推出的个人创业贷款政策顺利筹措到了自己创办姚牌水饺店所需要的创业启动资金，可见向银行贷款是筹措创业启动资金的一个重要渠道。

### 3. 向风险投资商筹资

银行发放的贷款通常需有抵押，而风险投资商是不需要抵押的，只是要购买创业公司的一部分股份，并希望自己的投资能够在3~5年内得到100%以上的回报，但要获得风险投资商的资金支持是需要一定条件的，你的创业计划要得到其认可，就可以得到他们的资助，如果你有这样的条件，何乐而不为呢？

总之，创业启动资金是每个创业者顺利创业必备的前提条件。青年学生毕业后要完全依靠自己的积蓄进行创业经营活动往往是很困难的，借款从事创业经营活动是当今时代很多人的必修课。实践证明，很多创业者就是靠“借贷”走上发展之路的。

## 10.3.2 组建创业团队

俗话说，一个篱笆三个桩，一个好汉三个帮。创业团队在创业的过程中占据十分关键的地位，一支优秀的创业团队可以群策群力，同心同德，在创业的道路上可以“马不停蹄”所向披靡，马到成功；而一支军心涣散的团队最终会不战自败，彻底瓦解。

那么，什么样的团队才可以赢，什么样的团队才能赢到最后呢？

创业者采用何种类型的创业，都必须根据自己创业的实际需要，都必须在前期做大量的准备工作，尤其是要谨慎选择创业成员。只有适合你创业事业发展的对象才可以被吸纳于团队，否则，不小心混进来的“害群之马”将会给你的企业管理及发展带来巨大的潜在危机。吸纳团队成员要注重以下几个方面的问题。

### 1. 团队成员加入团队的目的如何

只有你对团队成员的目的了如指掌，你才能因势利导，发挥每位成员的创业积极性。



## 2. 团队成员的知识结构是否合理

团队中的每个人都应该是专家，具有独当一面的能力。各成员的知识结构越合理，创业成功的可能性就越大。全部由技术人员组成的团队容易使产品的研发与市场具体需求脱节；全部由市场和销售人员组成的创业团队，会缺乏对技术的领悟力和敏感性，必然成为迷途的羔羊。因此，在成员的物色上，要格外小心，要密切留意团队成员们的知识结构，即技术、管理、市场、销售等是否齐全，而且一定要人尽其才，浪费是可惜的。

## 3. 团队成员的性格、个性、兴趣如何

现实中大量的团队在创业初期，创业者不会去考查成员的个性、兴趣，仅仅是因为私交甚好，偶然的“智慧火花”发生了碰撞，于是创意诞生，于是一拍即合，从此踏上了激情的创业之路。

刚刚创业起程的时候，大家往往同甘苦，踌躇满志，在此情形下，每个人似乎都是如此完美，彼此性格的差异和处事的不同态度被严严实实地遮盖着。但随着时光的流逝，创业进程的发展，每个人的“原形”会渐渐毕露，因为个性冲突导致的矛盾会突然爆发，使创业团队出现裂痕，更可怕的是导致帝国崩溃——团队分裂。所以，千万别被感性迷惑，要充分了解团队成员的性格、个性和兴趣。

## 4. 团队成员是否有相近的价值观念和良好个人素质

团队成员的素质和团队精神就是企业的形象，品牌。你挑选的拍档是否爱岗敬业，是否诚信待人，是否爱厂如家，是否“事不关己，高高挂起”，是否但求其身等，这种价值观念和道德品质不仅决定着今后的企业文化，还决定着企业的形象和信誉。因此，在你选择团队成员之前，要对其进行较深的了解，明确什么样的人才是你最需要的。

只有认真分析每位团队成员“入团”的目的，团队成员的知识结构，团队成员的性格、个性、兴趣，团队成员的价值观，并确定找到了相近的“共同体”，才能组建一个健康并富有活力的团队，有战斗力的团队，战无不胜的团队。

增强团队精神是每位公司管理人必须做的，只有强大的团队才能在市场的浪潮中立于不败之地，才能做大公司。没有强大的团队，新管理人的工作能力怎能得到下属的认可呢？

——美国微软公司总裁 比尔·盖茨

### 10.3.3 选择厂（店）址

选择好的厂（店）址是每个创业者所面临的重要事情，好的选址是成功的一半，位置决定“钱”途。一般而言，厂（店）址的选择与企业类型有关。开办工厂、仓储等企业以减少中间环节，降低企业生产成本，提高运行效率为原则，还要考虑生产必需的供求，供电、通信以及道路交通等问题，一般选在开发区。开办第三产业，要考虑方便顾客（客户），着重考虑客流量、进出口、供货路程、停车场等情况。无论是办工厂还是办第三产业，都要考虑城市规划要用发展的眼光考虑分析选择厂（店）问题。



### 案例点击

何小云, 1990年毕业于福建省福清市某职业院校服装专业。屡被工厂拒之门外之后, 她决定自己创业, 开起了服装店、鞋店, 当起了老板。1995年, 有一定创业基础的小云做了惊人的决定, 要筹办一家中型商场, 经过多方努力, 被称为“宏路商场第一家”的“中兴商场”终于诞生了。小云在职校已经养成坚持读书看报, 关注国内外大事的习惯, 能在较高的层次上思考问题, 她认为福清改革开放速度迅猛, 中央领导频频来福清视察, 福清经济技术开发区发展肯定会带动周边的经济发展。果然, 不久福清三资企业建设又进入了新一轮的高潮, 而她的商场处在中心地段, 前景非常看好。果真如此, 何小云的商场第一年收回70%的投资, 第二年开始赢利, 第三年商场扩大到2000多平方米、60多个摊位, 生意越来越好。

**案例分析:** 何小云创业成功的秘诀在于她能捕捉经济发展的信息, 用发展的眼光正确地选择了店址, 抓住了发展的机遇, 从而一举成功。

## 10.3.4 办理法定手续

### 1. 领取营业执照

领取营业执照是创业实践活动必须的步骤。企业只有进行登记注册, 领取了营业执照才能取得合法创业实践活动的资格, 得到国家法律、法规的保护, 才能享受国家的各项优惠政策, 行使企业的合法权利和履行应承担的义务, 才能合法经营, 不断发展壮大。领取营业执照一般要经过以下程序。

#### (1) 申请。

申请要以书面的形式提交相关部门, 即申请书。申请书应写明姓名、性别、年龄、户籍所在地的家庭住址、申请经营的行业或项目等。



### 相关链接

申请书样式:

#### 从事个体经营申请书

\_\_\_\_工商所:

本人拟从事\_\_\_\_行业个体经营, 个人有关情况如下: 姓名\_\_\_\_, 性别\_\_\_\_, 年龄\_\_\_\_, 户口所在地住址\_\_\_\_, 现向贵所申请从事\_\_\_\_行业\_\_\_\_项目的经营, 请予审查。

签名:

日期:

## (2) 受理。

创业者准备好申请书、身份证、单位或街道证明、场所证明（租房合同）、字号名称、职业资格证书、登记审查费等，并到工商行政管理所领取登记表，填写登记表后，连同上面的材料一同交工商行政管理的有关部门。

## (3) 审查。

有关工商行政管理部门根据申请书和开业申请登记表进行审查，审查的内容主要有从业资格、资金、设备、场地、经营范围、经营方式、字号与名称等是否符合规定。查证的主要内容有证件的真实性、有限性；查验营业用房证明；查证人认为有必要，还会到经营场地实际调查，查看场所与经营范围是否相适应。上述手续完备后，才进入下一阶段。

## (4) 审批。

由区（县）级工商行政管理机关对所报的全部申请登记材料进行复审，并在受理开业申请之日起30日内作出审查决定，复审认为符合从业条件的，由承办人在登记表上签署意见，经局长审定，加盖局长章和公章，予以核准。复审认为不符合从业条件的会通知申请人。

## (5) 发照。

区（县）级工商行政管理机关复审认定合格的，批准其具有经营资格，并据此发放《个体工商户营业执照》。

## 2. 进行银行开户

企业在获得了营业执照之后，应当选择当地一家银行或信用社开户，企业在成立之初，最好在适当比较、调查之后，选择一个银行或信用社开立账号。



### 名词点击

**银行账户：**是指企业和经营单位等在银行、信用社开立的收支款项的户头。

私营企业在银行开立账户后，可以直接收取支票和汇票，把应收款存入银行，这样既保证款项的安全，还可以按规定获得利息，增加收入；在购买大宗商品时，可直接签发支票，而不必支付大量的现金，以减少麻烦。到外地进货还可以通过银行办理汇款，比到邮局汇款更加方便。如办理了企业信用卡账户，则可到各地特约单位购物，或到自动取款机上提出现金。在银行或信用社开户的私营企业，在资金周转困难时，可以更方便地向开户银行或信用社提出贷款申请，取得贷款。



### 相关链接

私营企业如何办理银行开户手续呢？

一般程序为：创业者持工商行政管理机关核发的营业执照向当地银行或信用社提出申请，并在申请表中填清企业名称、企业负责人、企业性质、企业地址、经营范围和申请开户理由。待批准之后还要填写印誉卡片，作为银行、信用社审查估算凭证合法性的依据，印誉卡片还载明企业名称、开户账号、企业地址、企业负责人和财务人员，同时印誉卡片上必须盖上有权签证人私章和企业公章，并且注明几枚公章有效。这样开户才算成功。

### 3. 进行税务登记

领到了营业执照，进行了银行开户以后，生产经营者应在领取营业执照之日起 30 日内到税务机关进行税务登记。

#### (1) 税务登记的范围。

按照《税收征管法》的规定，生产经营者办理税务登记的范围是：凡从事生产经营实现独立经济核算，并经工商行政管理部门批准，领取了营业执照的一切生产经营者，包括从事工业生产、交通运输、建筑安装、商业经营、服务业、娱乐业以及其他所有经营收入、收益的一切生产经营者。

#### (2) 税务登记的内容。

税务登记的内容主要包括：工商户的名称、地址、经济性质、主管部门、生产经营范围、经营方式、资金状况、工商行政管理部门的工商登记证照号码、开户银行及账号等。

A. 申报办理税务登记时，应该提供的证件或资料。生产经营者即纳税人在申报办理税务登记时，应根据不同情况，提供下列有关证件或资料：营业执照；有关合同、章程、协议书、银行账号证明；居民身份证、护照或其他合法证件；税务机关要求提供的其他合法证件和资料。

#### B. 税务登记程序。纳税人办理税务登记应按下列程序进行。

第一，申请办理税务登记。由纳税人，即生产经营者主动到所在地税务机关提出申请登记报告，并出示工商行政管理部门核发的工商营业执照和有关证件，领取统一印制的《税务登记表》，如实填写有关内容，经加盖印章后作为登记申报，报送主管税务机关。税务登记表的主要内容包括：单位名称、业主姓名及其居民身份证、护照或者其他合法证件号码；住所、经营地点；经济性质；核算方式；生产经营范围、经营方式；注册资金、开户银行及账号；生产经营期限、从业人数、营业执照号码和其他事项等。

第二，审核《税务登记表》。填写《税务登记证》，税务机关对纳税人的申请报告、税务登记表、工商营业执照及有关证件审核后，即可准予登记，并发给纳税人税务登记证。

第三，生产经营者在领到税务登记证后，应悬挂在营业场所，亮证经营，生产经营活动需到外县（市）进行的，必须持所在地税务机关填发的外出经营活动的税务管理证明，向营业地税务机关报验登记，接受税务管理。

由于税务机关对税务登记证实行定期验证和换证制度，生产经营者必须在规定的期限内持有关证件到主管税务机关办理验证或换证手续。

#### (3) 纳税申报

办理了税务登记后，生产经营者还应进行纳税申报。



#### 名词点击

**纳税申报：**是纳税人为了正确履行纳税义务，扣缴义务人为了正确履行代扣代缴、代收代缴义务，将发生的纳税事项或者代扣代缴、代收代缴事项向税务机关提出书面申报的一项法定手续。

企业领到营业执照开始生产经营活动之后，在一定期限内向税务机关办理申报纳税。

① 纳税申报的基本程序。税法规定，纳税人无论有无应税收入和所得，扣缴义务人无论有无代扣代缴、代收代缴税款，都必须在税收法律、行政法规规定的期限内，在当地主管税务机关办理纳税申报，按规定报送有关材料。

② 纳税申报的主要内容。纳税申报的主要内容在纳税申报表或者代扣代缴、代收代缴税款报告中载明，包括：税种、税目；应税项目或者应代扣代缴、代收代缴税款项目；使用税率或单位税额；计税依据；扣除项目及标准；应纳税额或者应代扣代缴、代收代缴税额；税款所属期限；其他。

③ 应提交的有关证件、资料。企业办理纳税申报时，应根据不同情况，相应提交下列证件、资料：经营活动的税收管理证明；境内境外公证机构出具的有关证明文件；税务机关规定应当报送的其他证件资料。

④ 纳税申报的期限。纳税人，扣缴义务人办理纳税申报的期限要求由税收实体法律行政法规的规定决定，不同的税收有不同的纳税申报期限要求。

### 10.3.5 择日开业

创业者在确定了创业目标，编制了创业计划，选定了厂（店）址，筹集了创业资金，办理了法定手续以后，就要着手考虑购买生产或经营设备，装修厂店（店堂）、招聘员工等问题，在做好以上各项准备工作以后，“万事俱备，只欠东风”——择日开业了！

选择开业时期，一般要考虑有关部门人员是否有时间参加，天气是否好，如开店要考虑是否在节假日等因素。



#### 相关链接

#### 你知道开业去哪审批吗？

从事不同的行业有不同的审批部门，以下是 27 个行业对应的审批部门。

1. 从事食品（含饲料添加剂）生产、销售——区防疫站
2. 烟草专卖品的生产、经营——烟草专卖局
3. 药品生产、经营——卫生局
4. 锅炉、压力容器制造及电梯安装——劳动局
5. 化学危险品（含石油）生产经营——化工厅
6. 金银收购、金银制品加工、经营及废料中回收的金银——人民银行
7. 旅行社——市旅游局
8. 特种行业（旅馆、印刷、废旧金属收购、文化娱乐、浴室）——公安分局
9. 图书报刊和录音录像制品的出版、发行销售——广播电视局
10. 公路水路运输、客运——交通局
11. 娱乐场所——文化局
12. 文物经营——文物局
13. 小轿车经营——市工商局市场处

14. 会计、审计事务所——财政局、审计局
15. 房地产经营——建委
16. 广告经营——工商局广告处
17. 商标印刷——工商局商标处
18. 国有资产评估——财政局
19. 成品油批发、零售、加油站——计经委
20. 煤炭经营——煤炭市场治理办公处
21. 汽车修理——汽车维修行业管理处
22. 经济信息、房产信息咨询——工商局
23. 物业管理公司（与房地产公司要有代理合同）——房产局
24. 计算机网络服务——公安局
25. 医疗器械销售——医药管理局
26. 职业介绍所——劳动局
27. 企业登记代理——工商局

时代已为我们创造了一个大好的创业舞台，创业就是激励自己，开发自己最大的潜能；创业就是善于发现，善于挖掘，发现和挖掘一生中那些通往成功的无数潜在的时机；创业就是创造，创造新的就业岗位，创造新的成功机遇，创造新的辉煌人生。

相信自己！让我们吹响青春的号角：创业吧！“谁能挡住你，是别人，还是自己，只要你知道往哪里去，世界也会为你让路！”



### 本章小结

当我们做了一定的创业准备、具备了一定的创业素质后，是不是万事俱备了呢？不，我们还要选择好创业的项目，编制自己的创业计划书，并做好创业实践前的各项准备工作，如筹集资金、组建创业团队、选择厂（店）址、办理法定手续和择日开业等，当这一切准备就绪，那么，就可以开始真正的创业实践活动了。



### 问题探究

#### 一、创业失败的原因是什么？

毕业于某职校的李霞一直对创业有很大的热情。2006年初，一位亲戚在某市经营塑料生意，赚了很多钱，李霞对他的话深信不疑，由于得了亲戚的指点，再加上看到在塑料行业赚钱的人的确很多，她抛开了创业应有的谨慎，没做市场调查和前期准备，就投入了4万元资金，在县城办起了一家小型塑料编织袋加工厂。

由于没有充分了解该行业，在创业初期李霞就犯了一个低级错误。经营塑料制品，需要有场地堆放材料。但她资金有限，只能选择一个很小的场地，就开始动工生产了。由于材料无处堆放，厂里经常停工。当她发现这个问题时，她在小场地上已投入了不少资金，没有足够的资金再去寻找其他场地了。

创业的仓促与盲目，让困难不断找上李霞，除了场地问题，销路问题也让她烦恼不已。



- A. 是 B. 否
13. 我书写整齐清楚, 很少写错别字。  
A. 是 B. 否
14. 不喜欢读长篇小说, 喜欢读议论文、小品文或散文。  
A. 是 B. 否
15. 业余时间我爱做智力测验、智力游戏一类题目。  
A. 是 B. 否
16. 墙上的画挂歪了, 我看着不舒服, 总要想法将它扶正。  
A. 是 B. 否
17. 收音机、电视机出了故障, 喜爱自己动手摆弄修理。  
A. 是 B. 否
18. 做事情愿做得精益求精。  
A. 是 B. 否
19. 我对一般的服装的评价是看它的设计而不大关心是否流行。  
A. 是 B. 否
20. 我对经济开支能控制, 很少有“月初松, 月底紧”的现象。  
A. 是 B. 否

**方法指导:** (选“是”得一分, 选“否”不得分。)

分数为 14~20 分: 你最大长处是思想活跃, 善与人交往。你喜欢把自己的想法让别人去实现, 或者与大家共同去实现, 适合你的职业是记者、演员、导游、推销员、采购员、服务员、节目主持人、人事干部、广告宣传人员等。

分数为 7~13 分: 你具有耐心、谨慎、刻苦钻研的品质, 是个稳重的人。适宜于选择编辑、律师、医生、技术人员、工程师、会计师、科学工作等职业。

分数为 6 分以下: 你不仅能独立思考, 也能维持、处理良好的人际关系。供你选择的职业包括教师、教练、护士、秘书、美容师、理发师、公务员、心理咨询师、各类管理人员等。

## 方法指导

### 一、学习内容和要点

1. 了解创业步骤的各个环节和创业实践活动实施的必要条件。
2. 理解创业项目选择和创业计划书编制对创业成功的作用。
3. 懂得如何编制创业计划书。
4. 学会创业实践活动的基本技能。

### 二、学习方法

1. 结合案例学习, 善于从中总结经验, 汲取教训, 启迪人生。



2. 坚持理论联系实际, 注重体验学习, 在情景中领悟道理, 明辨是非, 求真务实。

### 三、学习要求

创业目标选择和创业计划书的编制关系到创业的成败, 因而在学习中我们应做到以下几点。

1. 选择自己的创业目标一定要符合自己的实际, 适合自己的才是最好的。
2. 能以创业成功者为榜样, 善于学习他们(她们)的成功经验。
3. 自觉地培养自己的创业技能, 要从现在做起, 从小事做起。



### 知识与实践

#### 一、如何办理工商登记变更?

小王、小李、小张三人是要好的同学, 毕业后三人各出资 5 万元, 4 万元, 3 万元办了一个合伙企业。领取了工商营业执照。但开业不久, 他们的好友小吴也要求出资 6 万元加入他们的合伙企业, 经三人商量同意小吴加入, 请问: 小王他们要不要到工商部门办理变更登记? 如需要如何处理?

提示: 必须办理变更登记。办理变更登记的手续主要有: 经合伙企业向发放营业执照的工商管理机关提交由企业负责人签署的变更登记申请书, 填写变更登记表。工商行政管理机关在接到变更登记申请书以后, 会根据申请进行调查, 并且依照国家有关法律规定及时办理变更登记。如果不予核准变更登记, 会在驳回时说明理由。如果申请者认为工商局的理由不充分, 可以申请行政复议。

#### 二、如何办理银行贷款?

小林毕业于某职教中心机电专业, 他准备开办一家小型机械加工厂, 需要创业资金 20 万, 他向家人和亲朋好友借资 12 万, 还缺 8 万, 准备向当地银行贷款, 但他不知道如何办理银行贷款手续, 你知道吗? 请帮帮他。

友情提示: 可以向当地银行申请抵押贷款, 具体事宜如下。

贷款申请条件: 借款人具有合法有效的身份证明文件; 借款人具有稳定的工作和收入来源, 信用良好; 抵押房产位于贷款行所在城市, 有产权证, 产权清晰, 可上市流通; 借款人在贷款行所在地具有有效的联系方式; 银行规定的其他条件。

申请人需提供以下材料: (1) 借款人的有效身份证件; (2) 借款人职业和收入证明; (3) 借款用途证明; (4) 合法有效的房产产权证明; (5) 拟订抵押房产的有权处分人和其他权利人出具的同意抵押的书面证明; (6) 银行认可的房产评估机构对所抵押房产出具的评估报告; (7) 银行规定的其他文件和资料。

业务流程: (1) 递交材料、提出申请; (2) 签订借款合同及担保合同; (3) 公司调查、银行审批; (4) 办理保险、房屋抵押登记手续; (5) 办理贷款发放手续; (6) 依照合同约定按期偿还本息; (7) 清贷款, 合同解除、注销抵押登记。



## 阅读链接

## 阅读材料一

**导读：**创业已成为大多数中职毕业生追求的目标。创业是艰难的，创业失败者的数量大大超过成功者，创业失败的原因是什么呢？阅读下面的资料也许对你有所启示。

这是一位在改革开放之初就开始创业的人。30年来，他经历了开店、办厂、搞养殖，做加工等多项创业，均因各种原因没有坚持下来。而今，已年过半百的他仍蹒跚地走在创业路上。

1980年，改革开放的春风还没有吹进落后闭塞的内地农村，做小买卖依然被视为不务正业。头脑灵活的李蒙从报纸上读到了开放搞活的信息，经商不再是被打击的对象。他做了一辆简陋的手推车，在县城汽车站旁边的角落里支起了一个小摊子，卖香烟和花生、瓜子之类的零食，生意很好，收入远超过种地。但是，不久他的小儿子出生了，家里需要照顾，他结束了小贩生涯，回到了村里，结束了第一次创业。

80年代末，制鞋业在当地兴起，看到别人大把赚钱，李蒙也想开厂，但资金不够，他另辟蹊径，购入几台二手制带机，专门生产鞋带。然而，当时的鞋厂大都生产不系鞋带的布鞋，只有少数厂家需要鞋带。他生产出来的鞋带堆积如山，不得不停工。这项创业也失败了。

此后，他跑过运输，做过食品加工，都没有做多久便停手了。

90年代末，看到有人养蜜蜂赚了不少钱，他又开始了“甜蜜的事业”。为了迅速介入，他直接接手了别人的蜂箱和蜜蜂。然而，当时普遍养殖的是个大力强的蜜蜂，他的土蜂在和蜜蜂的采蜜持久战中总是处于下风，收获的蜂蜜自然就少得多。改换蜂种成本太大，他勉强坚持着。没多久，蜂产品价格下跌，收入更少了，李蒙觉得不划算，便将蜜蜂低价转手，这次创业又失败了。

创业一再失败，他没有一蹶不振，仍寻找机会东山再起。时间进入21世纪，他进城看到别人开“话吧”赚钱，他想开一家电话超市，等各方面关系疏通，资金到位，场地定下来，装修安装完毕，此时手机已经普及，打公用电话的人越来越少，他已没有出路，只能惨淡经营，如今他的“话吧”已濒临倒闭。

**评析：**李蒙创业的失败关键在于他每次创业遇到一点困难就轻易放弃，没有坚持下来，正是一次次的放弃，让他收获了一次次的失败。其实，如果每次创业，他能坚持一下，也许成功就在眼前。然而，生活没有假设……

## 阅读材料二

**导读：**商业计划书的目的就是向投资者和其他一切对创业项目感兴趣的人展现创业项目的潜力和价值，一份好的商业计划书能获得投资者的认可并得到项目的投资和支持，好的商业计划书能促使你走上成功的创业之路。如何撰写商业计划书呢，请大家先看纪建伟撰写的《中国移动通信凌窠村便民店商业计划书》，此商业计划书获得全球产业精神大奖，从中你会得到一些感悟。

中国移动通信凌窦村便民店商业计划书

我的商业想法

人们遇到的问题：

泰州这些年经济发展迅速，人们的生活水平也提高了，就连我所在的农村——凌窦村，也基本上家家都有了手机，甚至人手一部。但村里人办手机卡、充话费很费事，因为村里没有营业点，所以要离本村十几公里的城里才能受理。如果碰到雨天就更糟了，路远又不好走。

另外，我们村被市里划为开发区，近年来，几十个老板都来投资建厂，自然周围的建筑工地就多了，工地上大多是从外地来的工人，都想换本地手机卡，可初到此地，人生地不熟，很麻烦。

我们学校这段是高校区，现在，大、中专院校的学生，几乎人人使用手机，而且他们喜欢上网、短信聊天，所以每天的话费很多，有的人每个月的话费甚至比饭费还要多。那么，充话费就是常事了，总要去营业厅办，但那里放学后总是很忙，要等很长时间。当然，大家都希望最好能有便宜的套餐，可以省点话费。

人们产生的需求：

- 1. 我们村广大的手机用户，都想要就近充话费。
- 2. 手机更新快，且我们村越来越多的人要添置手机，当然就要买手机卡。
- 3. 周围工地上，新来的外地工人需办本地的手机卡、充话费。
- 4. 广大学生需要用很便宜的话费打电话、发信息。

我能捕捉的商机：

- 1. 在我们村开办一间移动便民店，肯定能吸引那些需要充话费、买手机、办手机卡的乡亲 and 外地来的工人。
- 2. 深入到学校充话费、卖手机卡。因为就在学生的身边，而且价格比移动营业厅便宜很多，也必定会吸引大量的学生。

我的企业为客户带来的价值：

- 1. 需要充话费、办手机卡的村里人和外地来的工人，无须东奔西走，移动店就在他们家门口，非常方便。
- 2. 学生只需用很少的钱，购买一张跟移动营业厅一样( 卡里同样有相同的话费 50 元)、带号码的手机卡。下课也可以在我们这里充话费（充话费的机器随身带）。

市场调研

	调查对象 A	调查 B	调查 C
会在哪里购买我的产品/服务？	便民店里	学校	便民店里
打算花多少钱购买？（现金话费 50 元）	30~40 元	30~35 元	30~40 元
认为我的产品/服务有价值吗？	有		
谁是我最强有力的竞争对手？	中国移动通信城区各营业厅		
与竞争对手相比，我的产品/服务有什么 优劣势？	优势：方便、便宜 劣势：不可以办理一些业务		
有什么改进的意见和建议？	能够办理一些业务就更好了		



### 我的资格：

1. 我非常了解我的目标客户——农村人、学生（因为我也是）。
2. 我面对的客户是我的乡亲和同学，很容易打交道。
3. 我开移动便民店在农村、在学校销售手机卡，已过半年，非常了解行情。

### 我的竞争优势：

我的移动便民店，与竞争者相比有很大的优势。

1. 位于凌窠村（属于开发区，周围建厂开发），方便农村人和外地来我们村打工的人。
2. 价格要便宜很多。
3. 我的分销（代理）人员是学生，向学生销售时，学生之间比较容易沟通，上学期间（下课）也可以进行交易。

### 我的企业使命：

给顾客带来方便、廉价，是我们的使命！

### 我的企业综述：

业务类型	零售业、批发业
法律构架	个体工商户
注册资金	0 元（由中国移动提供统一经营执照）
经营场所	位置：凌窠村村中心，浴室对面 面积：28 平方米
人员构成	工作人员：妈妈

### 市场营销

目标客户	1. 附近的农村人 2. 从外地来开发区工作的工人 3. 大、中专学生	顾客的经济状况	不限
年龄范围	15~60 岁	性别	不限
其他特征	只要是需要用手机的客户		

### 营销计划

<b>产品：</b> 以移动手机卡为主，另外批发与零售联通手机卡，移动、联通定制手机，充话费，手机附件…… （注：我到移动公司拿手机卡、手机，都是卖掉了才给移动公司钱，大大减少了我的初始投资）		
<b>价格：</b> 移动手机卡分 2 个价位：批发价 20 元/张。零售价 30 元/张。平均售价 25 元/张。		
<b>地点：</b> 1. 凌窠村村中心，东方红浴城对面 20 米 2. 中专院校内		
<b>推广方案及预算：</b>		
推广形式	年度投入金额	月度投入金额
a. 宣传单	120 元	10 元
b. 促销活动	600 元	50 元

## 财务规划

## 单位产品的经济价值

产品或服务的单位	张
单位售价	25 元（平均）
贸易业：商品进货单位成本	10 元（平均）
单位毛利	15 元（平均）

## 初始投资

项 目	从何处购买？	成本（元）
商品进货	中国移动、中国联通	0（代销）
装饰	装饰用品商店	170
办公用品	办公用品商店	30
办公家具	家具店	700
二手自行车	二手市场	80
二手电脑	电脑市场	1000
房租	房东	1200（12个月）
不可预见成本		320（按照总数10%估计）
合计		3500

## 融资渠道

来 源	金额（元）	性 质
个人存款	3500	自己挣的
总计资金	3500	自己挣的

## 月度销售预测

月 份	月 销 量	月 收 入	月 份	月 销 量	月 收 入
一月	80 张	2000 元	七月	800 张	20000 元
二月	120 张	3000 元	八月	640 张	16000 元
三月	160 张	4000 元	九月	2000 张	50000 元
四月	400 张	10000 元	十月	1600 张	40000 元
五月	800 张	20000 元	十一月	960 张	24000 元
六月	960 张	24000 元	十二月	960 张	24000 元
年度总销量	9480 张		年度总收入	237000 元	

依据：平时正常销量的参照。

## 年度利润表（预测）

类别	项目	金额（元/年）	如何得出此数字？
收入	收入	237000 元	25 元/张×9480 张
成本	制造业：产品原材料	0 元	
	贸易业：商品进货	94800 元	10 元/张×9480 张
	服务业：消耗材料	0 元	

续表

类别	项目	金额(元/年)	如何得出此数字?
成本	市场调研费	0 元	
	广告和宣传	120 元	10 元/张×12 个月
	促销活动	600 元	50 元/张×12 个月
	销售人员工资奖金	0 元	
	管理人员工资奖金	0 元	
	房租	1200 元	100 元/月×12 个月
	装修	170 元	彩带、花 50 元, 牌铁架 90 元, 灯、线 30 元
	家具、设备、工具	1780 元	家具: 柜台×2=240×2=480 元, 办公桌 180 元, 凳子 20×2=40 元; 二手电脑: 1000 元; 二手自行车: 80 元
	维修费	0	
	水、电、燃气费	120 元	10 元/月×12 个月
	通信、上网费	360 元	30 元/月×12 个月
	办公用品	30 元	笔 10 元 (10 支×1 元/支), 纸 20 元
	保险费	0 元	
	培训费、咨询费	0 元	
	登记注册费	0 元	
	贷款利息	0 元	
	税金	41346 元	按照税前利润的 30% 估计
	成本总计	140526 元	上面所有的钱相加
	利润	96474 元	收入 237000 元-成本 140526 元=96474 元

## 财务分析

投资回报率	$\text{=净利润/创办成本} \times 100\% = 96474/3500 \times 100\% = 2756\%$
回收期	$\text{=创办成本/净利润} = 3500/96474 = 1 \text{ 年之内 (近似)}$ $\text{=3~4 个月 (根据销售预测推算)}$
财务分析	投资回报率和回收期很满意 此生意适合投资

## 企业目标

短期目标	长期目标
1. 稳定市场, 招揽顾客, 实现 237000 元的销售目标	1. 销售额以每年 20% 的比例增长
2. 扩大经营, 跟其他十所学校的学生签订分销(代理)协议	2. 五年后创造 500000 元利润
3. 再建立一家乡村便民店	3. 帮助 500 名学生创业
4. 经过一年运营, 创造 90000 元利润	4. 进入附近 2 个城市开展业务

## 个人目标

短期目标	长期目标
1. 以优良的成绩毕业	1. 考取本科, 学习工商管理专业
2. 锻炼自己的创业能力	2. 参加慈善机构的志愿工作, 去帮助那些需要得到帮助的人
	3. 将利润的 20% 捐赠给慈善事业

### 公益计划

1. 为家庭贫困的学生提供机会，让他们到我这里批卡去卖，不但可以增加他们的收入，而且可以增加他们的社会实践能力。我为他们提供一定折扣和付款期限。
2. 在部分学校，每年对一些比较优秀的学生，奖励手机卡。
3. 在部分学校，支持学生会的工作（我一直在学生会工作）。

### 创意栏

学生需要的商品、消费品……让学生自己来销售！

**评析：**商业计划书主要有三大基础部分。

1. 商业想法，这部分尽量用简单的语言来描述商品及其属性，让别人可以很快地知道你的产品或服务能满足客户的什么需求，为多少人带来什么好处。最好能用市场调查得到的数据来证明，使投资者相信你的想法确实很棒。
2. 市场营销，主要内容为：应对竞争者进行详细调查与分析，并把你相对于竞争者所具有的竞争优势向投资者展示，展示你的团队，展示你的营销计划。
3. 财务规划，首先说明的是你的融资方案，简单地说就是你有什么资本，接着就要做一份好的财务规划，最后为自己和企业定个目标，你和企业努力的方向。

——（摘自《科技创新》 2009.1）

## 第 11 章

# 小企业的经营与管理

——挖到第一桶金







## 导语

我们确定了创业目标，对创业做了充分的准备，已经通过注册登记，办理了自己的小企业，成为一个合法的经营者之后，要面临和解决的重要问题就是：如何经营企业？如何管理企业？如何增强企业的市场竞争力，让企业在激烈的市场竞争中立于不败之地？又该如何把企业做优做强？



## 案例点击

毕业于某职业院校化工专业的小朱，1997年1月，离开原工作的企业单位，借了30万元，租了几间厂房和一些设备，办起了常州蓝天化工有限公司。不想，企业刚办就吃了一记“闷棍”，由于合作方提供的赛克生产技术不成熟，导致产品的质量不过关。无奈，小朱跑了江苏化工学院，去市人才市场，一次次请教专家，一次次招聘科研人才，一次次组织实验攻关。就这样，小朱在创业中不断学习，在学习中不断创业。最后产品质量稳定了，可市场销路问题又接踵而来。当时国内赛克需求量只有500吨，而常武地区赛克生产企业就有4家，而且其他3家的规模实力都比蓝天强。怎么办？小朱开着汽车到处跑，去常州，赶安徽，奔广东，去外贸联系，到客户家里拜访，磨坏轮胎，磨破嘴皮，千方百计推销自己的产品。他听说安徽铜陵有一家意大利独资企业需要用赛克原料的消息后，就把铜陵当作自己的家一样跑。1997年的5月到8月几乎每个星期他都要到那个企业去一趟，有一个星期还跑了4趟。功夫不负有心人，在小朱多次攻关下，该企业终于答应先试用5吨。结果一炮打响，使用期结束，那外商就要了一个货柜的蓝天赛克，送到意大利母公司。

小朱在开辟国内市场的同时，也瞄准了国际市场，为了博得国外用户的青睐，他们牢牢把握每一笔业务，每一份清单，毫不懈怠。

1998年11月装卸工装车时，把一个包装的铝袋捅了一个手指般大的小洞，随意地用封带纸封住，装进货柜，然后运往常州外运仓库。小朱得知此事之后，立即带着3名员工连夜赶到常州，像大海里捞针般的把那只破包装袋找出来换上新的。1998年12月，巴西一位用户打电话到蓝天公司，反映蓝天公司生产技术指标没达标，使用效果不理想。尽管小朱相信自己产品的质量，但是为了企业的形象，他们仍不惜花费，派技术人员赶到巴西，果然技术人员在巴西用户的车间里检查出他们的过滤系统出现了问题。那位巴西用户，露出笑容，一高兴把来年所需要的赛克订单全部给了蓝天公司。2000年初，蓝天公司最大的一位意大利用户，给了他们一份600吨赛克的订单，结算货币为欧元。不料，这一年欧元连续疲软，大幅贬值，他们公司汇率损失就达100万元人民币，这时国内另一家供货企业毁约，要求涨价。但小朱为了承诺，没有这么做，这让意大利客商非常的感动，把下一年的订单全部给了蓝天公司。

小朱就是靠着这样的经营，赢得了用户，赢得了市场，而使自己的小企业不断的发展壮大。如今蓝天公司年销售额达亿元，出口创汇达千万元，蓝天在国际赛克市场占有率达45%，产销量居全球之首。

**案例分析：**小朱的小企业之所以在激烈的市场竞争中赢得一席之地，不断发展壮大，靠的是他精心的经营，始终瞄准市场，讲质量、讲诚信、讲服务，能把握每次商机，把握每一笔业务，从而赢得了顾客，赢得了市场。

在世界金融危机的影响下，面对更为激烈的市场竞争，小企业的生存和发展既有机遇也面临严峻的挑战。由于小企业实力不强，资金短缺，财力与技术力量较薄弱，易受市场与技术变化冲击。因此，小企业如何经营管理是保证其生存和长期稳定和发展的的重要因素。



### 名词点击

**小企业：**雇佣人数在 300 人以下或注册资本在 800 万元以下者为小型企业；非工业企业雇佣人数在 200 人以下或注册资本在 500 万元以下者为小型企业。

## 11.1 小企业的经营

是生存发展，还是失败衰亡，这是每一个小企业都必须面对的现实。在竞争激烈的商海中，为什么有的小企业脱颖而出，破浪前进，有的却翻船落水，昙花一现？这是很多小企业经营所关心的问题。答案可能很多，但小企业成功的关键都在于经营表现卓越。事实证明，并将继续证明，只要经营卓越，小企业一样能有灿烂的明天。

有下面这样一则故事。

森林中有一只小老鼠，整日闷闷不乐，自感形象不佳，本领又小，生活在最底层。于是它来到小山神庙前，再三哀求小山神把它变成一只神气的小猫，小山神被缠不过，答应了它的要求。于是小老鼠变成了神气的猫。

没高兴几天，又有了新的问题。原来猫怕狗，它又去求山神把自己变成狗，可谁料，狗怕狼，于是它又去请求变成狼……如此这般，小老鼠终于变成了森林之王——大象。

变成大象的小老鼠昂首挺胸，在森林中漫步巡视，威风凛凛，动物们见了都低头哈腰，毕恭毕敬。可是没过多久，又有了一个新发现：大象最怕的竟然是老鼠。这时它眼中最伟大的形象又变成了老鼠，于是又跑去求山神……

这个故事告诉我们，小企业有小企业的优势。小企业在实际经营中只有紧紧追随市场需要，紧紧盯住消费观念的变化，注意社会的动向，从中发现商机，捕捉商机，找准自己的市场定位，开拓未来。才能在激烈的商场竞争中胜出一筹。

### 11.1.1 知人善任，人尽其才

被誉为“管理之神”的松下幸之助有这样一句名言：“在出产品之前出人才”。要想企业正常经营和发展，首先遇到的问题就是如何选人用人。

人是企业立足的根本，也是企业发展的根本。都说人才难找，其实人尽其才，则皆为人才。就小企业而言，规模虽小，但也五脏俱全，虽然不像大企业那样每个部门都分得清清楚楚，每个部门要做的事都是少不了的，只不过经常是身兼多职罢了。有多少能耐就要发挥多少能量，靠一个人的能力恐怕是远远不够的，每个人都有长处和短处，长处固然是

好，短处却是很难避免的，如何在一个小企业发挥大家的长处，避开个人短处，是一个小企业用人的关键。

在出产品之前出人才。

——日本企业家 松下幸之助



### 案例点击

海信公司在人才培养方面有这样一个观点：即“放手使用是最最重要的培养。”在海信技术中心，从中心的领导到研究所的负责人、课题组长，大都是十年来进公司工作的大学生。成立不到两年的海信计算机公司近 300 名员工，全都是从全国各地引进的精英。学历均在大学本科以上，平均年龄只有 25 岁。海信的人才观是“敬人、求人、用人、育人、留人”。他们认为，尊重人的事业心是对人的最高尊重。一个有知识、有抱负的热血青年，最看重的是一个能够展现自身价值的宽广舞台，海信就是要为他们搭建这个舞台。

海信员工经常被这样告诫：不怕做不到，就怕想不到。为此，他们设立“创新奖”鼓励员工大胆尝试，大胆创新。

海信电脑公司总经理樊军，三十出头，原是搞技术的，因为在产品研制，销售方面业绩突出受到重用，现已成为寄托着海信集团未来希望的企业带头人。

海信电脑 1997 年完成销售收入 2.5 亿元，一举进入国内电脑生产商五强之一。品牌和知名度一路攀升，海信电脑同联想、长城一起成为电脑制造业的三甲。

**案例分析：**海信公司由小到大的，就在于其“知人尚任，各尽其才，让合适的人在合适的岗位上，让每一个都发挥各自的才能。”只有这样的企业才能广招人才，企业才能发展壮大。

经营之初，创业者有可能会身兼数职，既是老板，也是员工；既负责决策，又负责采购、收钱、付款；还要公关，对外营销等。业务扩大了，所有这些工作由一个人来承担已不现实，因此，选择合适的雇员是当务之急。

如果经营的是个人独资企业，作为老板，就有权根据实际需要招聘适当的人才。

如果经营的是家庭式企业，所有雇员都是家族成员，但成员秉性各不相同，居家过日子尚且时有矛盾发生，更何况是搞企业经营，还要涉及经济利益，所以也有人员安排和如何调动家庭成员积极性的问题，说到底是用人的问题。

对于合伙制企业，这个问题更为重要。当然，合伙人一定是自己认真挑选的合作伙伴，是知根知底的老朋友，但在经营中许多情况是难以预料的，为了愉快合作，也应懂得用人之道和用人的谋略。

凡是成功的企业家都懂得在创办企业过程中要知人善任，人尽其才，这是企业立足的关键。

人才各有其特点，有的人机灵，有的人稳重，有的人开朗、乐观，有的人少言寡语，有的人滔滔不绝，也是因为人与人的性格是不一样的。作为一个企业经营者在用人时既要考虑人的专业技术才能，也要考虑人的脾气秉性，善于用人，就能调动人的积极性，使人尽其能，人尽其才，使个人的长处得到充分的发挥。

阿里巴巴和淘宝网的创造者马云不懂电脑，对软件、硬件甚至是门外汉，但他是一名优秀的管理者。马云坦言，自己最欣赏的就是唐僧型团队：“唐僧是一个好领导，他知道孙悟空要管紧，所以要念念紧箍咒；猪八戒小毛病多，但不会犯大错，偶尔批评批评就可以了；沙僧则需要经常鼓励一番。这样一个明星团队就成型了。”在马云看来，领导应该学习唐僧，用人长处，管人到位。马云的团队便是如此，因而他的企业越办越大。

我在公司里的作用就像水泥，把许多优秀的人才黏合起来，使他们气力往一个地方使。

——阿里巴巴总裁 马云

### 11.1.2 面向市场，抢占先机

有下面这样一个故事值得我们深思。

传说，玉皇大帝排定生肖，把忠厚老实的牛排在首位，但老鼠因为怕猫也在 12 生肖之中，就跟牛商量，让它骑在牛角上去参加生肖排位，老牛答应了。第二天一早，老鼠就骑在牛角上，大摇大摆地去参加排位，别的动物都依次排好之后，玉皇大帝没有看到骑在牛角上的老鼠，就问：“老鼠为什么不到？”老鼠站在牛角上说：“我在这里。”玉皇大帝问为何骑在牛角上，老鼠把怕猫的想法如实相告，并说只有允许把它排在首位才肯下来，因为只有这样它才能跑过猫，不被猫抓住。玉皇大帝只有准奏，于是在 12 生肖中，老鼠排在了牛之前。

这个故事说明，在市场竞争中，小企业最有效的经营策略就是抢占先机，争得优势，先机常常蕴藏在天时之中，优势也常表现在地利之中。善用天时地利，则小企业可顺乎潮流、尽显优势，可与强抗争，以小博大，可先机在手，屡战屡胜。所以，对小企业而言，天时就是胜机，地利就是财富。

#### 1. 瞄准市场，抓住商机

消费市场变化莫测，无论是国内还是国际市场，总是不时地掀起一股热潮，它足以说明市场竞争的一个重要特点：适合消费者的求新心理，不断掀起这样或那样的消费热潮，不断发现时尚潮流。



#### 案例点击

1996 年 6 月 1 日，牡丹江农管局举办儿童运动会，少先队员代表向农场考察的俄罗斯客人献戴红领巾。孩子们心情紧张，好一阵子也没把红领巾系上。在场的一位老人说：“红领巾也该改革了，像那样一拉就成的领带就方便了。”

说者无意，听者有心。农垦经济技术合作公司的李海峰听到这句话，灵机一动，认为这是一次天赐商机，便立即组织设计试产。三个月后，“飞鹿牌”一拉就成的红领巾被国家专利局批准了专利权，投入大批量生产，畅销全国各学校。

**案例分析：**正所谓“有心遍地财”，正是由于李海峰的有心，敏锐地捕捉到了商机，使其赚到了钱，促进企业发展。

如果一种商品一旦成为时髦消费者所欢迎的对象，立即会身价倍增，而商场规律永远是，谁最先找到了热点，谁就掌握了市场脉搏，谁就能成为竞争的胜利者，谁就能在市场上拥有自己的一席之地。

在激烈市场竞争中，商机瞬息万变，稍纵即逝，关键在于小企业要善于把握商机，当机立断，抢占先机，出奇制胜。

机会是一件不可捉摸的活宝贝。无影无形、无声无息，它有时潜伏在你努工作中，有时徘徊在无人注意的境地中，你假如不用苦干的精神，努力去寻求，也许永远遇不到他！  
——美国成功学家 卡耐基

## 2. 充分利用地利

俗话说：天时不如地利。古人云：“不务天时，则财不胜；不务地利，则库不赢。”就是说自然条件对经营的影响，自然条件及各种政治、经济、交通、文化、地址等因素，对各种经营的成败有着至关重要的影响，在可能的条件下，经营都要尽量充分利用地利这一重要条件，其必将给你带来良好的商机和充盈的收益。



### 案例点击

有家商业公司，看中了位于某都市繁华商业区的一块地盘，为了让自己能在此地落脚，他们与占据该地盘的一家皮革商店谈判，表示愿意出高价购下在此处的经营权。那家皮革商店早就想扩大自己的门面但又苦于缺乏资金，有商家主动找上门而且又许以诱人的高价，当时就一拍即合。

此后，这家店用这笔钱在别处盖起了几层楼的店铺，门面也装修得煞是豪华，但因为地处偏僻，从此几乎没有顾客上门，惨淡经营中只能靠举债度日。

相反，那家商业公司在黄金地块上拥有了落脚点后，很快开了他们的品牌专卖店，生意做得红红火火，财源滚滚。

正是这家商业公司，在后来的五年多时间里采用相同的手段，又在另外几处旺市区添了他们的品牌专卖店，均生意兴隆。

**案例分析：**有的商家身在福中不知福，每当他们位于商业繁华地盘上的店铺生意做得不尽如人意时，并不十分冷静地在经营方式、商品质量等诸多方面考查原因，而是怨天尤人，靠天收。而有的商家却能够拿出一点小钱，把每一块繁华之地几乎是不用任何周折地盘下来，不仅归功于他们善用地利，经营有方，还在于有些商家目光短浅，未能充分利用地利的优势。

善用地利，应注意以下几点。

首先，黄金地段，选之有道。不同的行当经营选址要素不同，方法也不同。一般来说，人潮就是钱潮。在车水马龙，人气汇集的热闹地段设店，成功的几率较大。咖啡厅，餐厅，服装专卖店，便利店，如果设在车站，夜市，娱乐场所，大型商场，购物步行街，至少占了地利。有这么多的潜在顾客，只要有销售的物品或是提供的服务能够满足消费需求就不怕没有业绩。但事情总不是那么顺利，这些热闹地段租金都极贵，而且一般都被人捷足先登，所以有一席之地并不容易。

其次,偏僻地段也有旺铺。也不是每种经营都要在黄金地段设店。有些行业具有扭转人潮的能力,即使设在偏僻郊区,却能像磁铁般地把消费者吸引过来,甚至使附近地段逐渐繁华,超级市场,大型仓储式商场等,皆属此类。

### 11.1.3 善于开拓,勇于创新

现代小企业正处在一个竞争激烈的市场经济的大潮中。想要在市场竞争中获胜,脱颖而出求得生存和发展,就必须在经营策略上推陈出新。如果一个企业在产品策略、营销策略、广告策略、公共策划等经营管理行为总是重复自己,模仿别人,就必然会遭受市场经济这位严师的责罚。因此,小企业的经营应该不断地创新、再创新。

创新应当是企业家的主要特征,企业家不是投机商,也不是只知道赚钱,存钱的守财奴,而应该是一个大胆创新敢于冒险,善于开拓的创新型人才。

——奥地利经济学家 熊彼特



#### 案例点击

2007年元旦,小李开了一家名叫“满城香”的牛肉馆,主要经营牛肉火锅、牛肉干巴、卤牛肉等。可生意一直冷冷清清。小李打算把馆子转出去,改行干别的生意,可告示贴出去半个多月都没有人接手,无奈,只得硬撑着。

看着旁边的清真馆,粉面馆进进出出的客人,小李沉思,同一条街做生意,为什么人家的红火,我的馆就这么冷清呢?经过几天的观察,小李发现有两个因素致使“满城香”牛肉馆入不敷出:一是经营的品种没有卖点。“满城香”牛肉馆附近有两家装饰豪华的清真牛肉馆,不远处是当地有名的“余记”牛肉粉馆,专卖牛肉米粉、拉面等风味小吃。虽然货要卖成行,但这条“美食街”上,自己的馆子缺乏特色,高不成,低不就,消费档次高的一些顾客去两家清真牛肉馆,想吃风味小吃的去了老牌的“余记”,“满城香”牛肉馆被整个架空了;二是服务上不去,顾客来过一回很少再来,拽不住回头客。

找到了原因,小李有了重振“满城香”的思路:在小吃店的基础上进行调整,寻找既具有特色又有市场冷门经营项目。经过调查,小李发现当地各种规模各种风味的牛肉馆不少,偏偏没有经营牛背筋的,牛背筋顾名思义就是牛蹄和牛脊上的大筋,含有丰富的胶原蛋白,脂肪含量也比肥肉低,含胆固醇少,老少皆宜。小李决定把牛背筋作为“满城香”牛肉馆的主营项目,以精心调制的“泡椒牛背筋”火锅为招牌菜,再配以其他十几种小菜;火锅的型号分大中小三种,每个火锅根据牛背筋的用量情况定价,分别为小锅 30 元,中锅 60 元,大锅 100 元。

调整后“满城香”牛肉馆重新开业,来的顾客无论是对牛背筋的口感质量还是服务态度,都非常满意。在他们的口碑宣传下,到馆里吃饭的人渐渐多了起来。

**案例分析:**如今餐饮业竞争激烈,日趋同质化,没了特色。谁要是与别人“差异”开来,有新意就会赢得顾客。小李可能不懂差异化经营的大道理,但他对做餐饮都有自己见解,一群羊之间有一匹马,那么这匹马无疑是受到最多关注的;同样的道理,在一群马之间有一匹斑马,那么这匹斑马无疑是最刺眼的。小企业经营,想生意好,首先就得与众不同,具有特色,勇于创新。

## 1. 寻找创新机会

小企业的创新经营不是随时随地可以进行的，它的实施需要有合适的机会，作为小企业老板的你，有必要懂得如何去寻找创新机会。

寻找创新的机会很多，可以从意外的事件中捕捉创新机会，也可以从过程的需要中捕捉创新机会。意料之外的事件可以指意外的成功，也可以指意外的失败，以及公司的一些意外的事件上。实践证明，意外的成功提供的创新机会是众多来源中最多的，而且它提供的创新机会的风险也要比其他来源的风险更低，其获得过程也相对简单。

下面这则故事也许会给我们一些启示。

1885年，美国亚特兰大市一个叫潘伯顿的业余药剂师，他炼制了一种能健脑的药剂，将药剂定名为可口可乐。潘伯顿想把自己的小店经营好，还请了一个小店员做帮手。一天，一个中年男人跑来，一边叫头疼，一边催店员拿可口可乐这种药。小店员忙去取药，但药已经卖完了，潘伯顿又不在，为了应付这个顾客，便随手拿了一瓶类似治头疼的药汁，并加进苏打水和糖浆混在一起倒了一杯给顾客。这位顾客喝完，连声叫“妙、妙、妙！”给了半美元就走了。奇迹出现了，等潘伯顿回到店里，发现有好几位顾客围着小店员，吵着、嚷着要买刚才那个男子吃过的红色“可口可乐”药水。潘伯顿是业余药剂师，细心想立即明白了。立即让小店员按刚才的配制方法，用红色药水给了那些顾客。潘伯顿以独特的眼光，敏锐的观察力发明了可口可乐药水，后来，经过研究和改进，成了可口可乐饮料。

可见，意外的成功是一种机会，它稍纵即逝，唯有敏锐的创业家才能捕捉和把握到。

## 2. 进行产品创新

创新可以是一些惊天动地的发明，但对于小企业而言，创新更多的是开发灵感，关心别人未能关心的问题，关心个人所面临的“问题”及“问题的解决”，并从中发掘无限的商机。

有一种在面包里加进大量果酱和奶油的点心，俗称“奶油泡芙”，是孩子们喜欢吃的一种食品。但是，孩子们吃“奶油泡芙”时，总是弄得脸上、手上全是黏糊糊的奶油。美国一家食品店的老板看到这个情况后，给自己提出了一个问题：小孩子们吃“奶油泡芙”时为什么会弄成这个样子？是不是可以想办法避免这种现象？经过仔细观察和调查、了解，他发现“奶油泡芙”个头太大，奶油过多，小孩子们不容易一下全部吃完。于是，他就产生了一个创新的念头：生产一种一口就能吃完的小型“奶油泡芙”。由于这种奶油泡芙个头小，造型美观，价格便宜，深受小孩子们和家长的欢迎。结果，这家食品店生意兴隆，知名度大增。

小企业在经营产品的过程中，对自身发展中遇到的困难与问题，面向市场需求，善于思考，分析存在问题的原因，创新挖潜，往往就能创造出适销对路的新产品，赢得市场的青睐，让企业“柳暗花明又一村”。

### 3. 进行技术创新

小企业为了在市场竞争中站稳脚跟，并持续发展，必须十分重视技术创新和技术进步的新动向，善于将新技术、新工艺、新材料、新设备运用到生产经营过程，促进产品的更新换代。

创新是做大公司唯一之路。

——美国微软公司总裁 比尔·盖茨

#### 11.1.4 精打细算，学会理财

俗话说：“当家不理财，等于瞎胡来；理财不当家，等于撒钱花”。小企业创业艰难，一般资金不宽裕，如何当家理财，对小企业的老板来说非常重要。“吃不穷，穿不穷，算计不到，一时穷。”这说得就是理财的重要性。常言道：“有钱，老板好当，无钱，心里发慌”。要当好老板，就必须学会理财。

小企业老板要学会理财，首先要有前瞻性，避免发生财务危机，对企业发展过程中可能出现的现金缺乏，资金的筹措，对资金的支出，存款和应收账款的有效控制做好充分准备。

其次要把握理财的要点，做到利用现代财务工具进行理财分析，适时调整财务结构，进行资金规划，制定财务制度。新创办的小企业应制定出一套行之有效的财务制度。只有这样，才能对应收账款、存款、制造成本、管理成本、服务、销售等进行有效的控制。

再次要做好企业日常经营的财务管理，包括现金管理和应收账款管理。企业经营过程中，每天都有大量的现金收入、现金支出，如果不加强管理就容易造成现金流失，给企业带来不必要的损失。对现金的日常管理要注意做到：现金要由出纳员专职保管，其他人员不得经管现金，以防止现金支付的差错，现金收支应做到日清月结，使库存现金与账面数相符；对现金收支凭证要加强管理，强化收据、发票的领用管理制度；对企业现金的使用要符合国家的有关规定；对现金需要妥善保管，采取措施保证现金的安全。对现金的管理还要千方百计地提高现金的使用效率，做到：尽量使企业的现金收入和支出平衡，减少企业持有现金的存量；利用时间差，短期动用结算资金；催收赊欠货款，使企业资金及时回笼；在不影响企业信誉的条件下，推迟付款期限等。小企业还要对应收账款进行管理，客户或顾客往往不能按时付款，这就产生了应收账款的问题，账款若不能及时回收，应收账款问题越大，就会影响到小企业的正常经营。因而讨债也是小企业业主最重要的工作之一。讨债一般采取以下策略：运用公关手段；运用行政手段；中止合作关系；运用仲裁方式；运用诉讼手段等。

最后，小企业老板还要读懂会计报表，会计报表有资产负债表、损益表、现金流量表、利润分配表以及企业内部的其他报表。而且还应具有从报表信息中清楚地了解企业的经营状况的能力。不懂报表的小企业业主，就是糊涂的小企业业主，糊涂的小企业业主往往就会使企业经营混乱，其结果就可想而知了。

总之，小企业老板，善于理财，是搞好企业经营的重要条件之一。





## 相关链接

### 国外一些有趣的讨债方法

巴西圣保罗市有一家讨债公司，先给欠款人发送一份有浓郁香水味的债务清单，如欠款人仍不把欠款付清，公司再送香水味变淡的清单。对方若依然无动于衷，即转而向欠款人送去臭味的欠债单，且臭味越来越浓，欠款人只得乖乖把钱还清。

德国有家讨债公司让雇员身披黑纱，找到债务人，递上一张卡片，上面开列着他所欠债务的债权人或某公司的地址与电话号码。然后不再多言，只是形影相随，无论债务人走到哪里，总有一个“黑色的影子”相伴在身旁，不免令人产生一种沉重的心理压力。最后债务人顶不住这种心理攻势，只得主动与讨债公司取得联系以求解脱。

美国佛罗里达州，一家讨债公司采取“兔人”跟追手法。公司不雇佣彪形大汉，而是选用一些身材很普通的人。他们去向债务人讨钱时，都会带上一个粉红色的兔子头面具，装扮成兔人，然后亦步亦趋地跟着债务人，心平气和但又喋喋不休地要求归还欠款。

### 11.1.5 准确定位，注重营销

小企业要根据自身“小、快、灵”的优势，采取恰当的营销策略，进行准确的市场定位，以找准自己的位置，时刻为顾客着想，做到想顾客之所想，急顾客之所急，并争取在技术、产品、销售和服务上独树一帜，从而确保企业在激烈的市场竞争中求得生存和发展。



## 案例点击

中国香港美伦科技实业有限公司是香港商人刘氏兄弟在国内创办的一家独资企业。2000年，刘氏兄弟看中了国内市场，寻找新的投资项目。刘氏兄弟当时看中了国内的一个专利产品——纳米稀磁牙刷，以1500万元的高价从专利发明人金文光手里买断这个专利。

但是不懂市场营销的香港人，虽然握有专利技术的金字招牌，却不知道如何使用，一把有专利技术的牙刷竟然卖得比普通牙刷还便宜，没有足够的渠道，没有系统的品牌传播，不到两年他们就败下阵来。

蒙虎营销策划机构接下这个项目后，认为香港美伦作为一个资金实力有限的小企业，大投入地做品牌是不现实的，只能走差异化的策略，而纳米稀磁这个专利技术就是其核心的支持。首先，要改变营销渠道，避开竞争非常激烈且高成本的商场超市渠道，改走零售渠道；其次，价格上，也改变以往中低定价策略，改走高端策略，例如，5个刷头的产品定价69.8元，充分支持其产品的独特功能和专利技术。经过一系列包装和重新招商，重新上市的纳米稀磁牙刷在部分区域获得突破，站住了脚。重新定位和包装后的美化亮白纳米稀磁牙刷，在渠道、定价、命名、包装等各个环节都有效地突出了其专利技术的核心支持，在市场上和特定的渠道中就具有较强的竞争力。未来市场一片看好。

**案例分析：**中国香港美伦的专利产品——纳米稀磁牙刷前后的命运的不同，关键在该企业前后营销策略的不同，这说明，小企业的营销策略非常重要。

## 1. 拾遗补缺

拾遗补缺就是小企业与强大竞争对手的直接对抗，见缝插针，将其位置定于某市场空隙，开发目前市场上还没有人生产经营、但消费者确实需要的产品或项目上，开辟新的市场领域。小企业势单力薄，竞争能力弱，难以和大企业进行正面的直接竞争和抗衡，只有开辟新的市场领域，才能避开大企业的巨大威胁，寻求自己发展的一席之地。

小企业应充分把握市场需求变化，利用经营机制灵活的特点，进入大企业尚未涉及的新兴的市场领域；发挥贴近市场的优势，活跃于竞争变化十分激烈的领域；集中力量参与那些大企业不愿涉足的批量小、品种多、零售领域的生产经营。

## 2. 突出特色战略

突出特色战略就是根据企业的经营条件和所处的经营环境，采取一定的措施在某一方面突出自己的特色和风格，表现出差异性、个性化。小企业要在竞争中取得优势，就不能循常理随大流，而应当千方百计闯出自己独特的路子。

在强手如林的市场上，在强大的大企面前，小企业只有从事有特色的营销才能站稳脚跟。实际上，特色就是优势。在营销过程中，小企业要想方设法保持自己在某一方面或在某一领域内的优势，并最大限度地利用这一优势，形成特色经营。

## 3. 卫星式策略

又称依附策略。卫星式就是以一家大型企业或中型企业为龙头，周围众多的小企业为之供应零配件或从事某一道工序的加工。在社会化大生产中，生产的专业化与各种形式的协作，是市场经济发展的内在要求。小企业依附于大企业实行专业化分工协作也是一种必然的趋势。当前，我国的许多小企业为克服势单力薄的弱点，正在兴起一股与大企业协作生产，共同打天下的热潮。

## 4. 联合式策略

这是在单个小企业资本薄弱、生产技术水平低下、难以形成规模经济效益时，由两个或两个以上的小企业之间，小企业与大专院校、科研机构之间采取的联合营销策略。

联合式策略有两种具体形式：一是竞争式联合，如温州市的 323 家低压电器公司联合起来，先后在全国 320 多个大中城市、230 个县级行政区设立了统一的销售子公司、分公司和门市部，在 18 个国家、地区开设直销点、销售公司 53 个，一张庞大而灵敏的营销网络业已形成。既避免自相残杀，又为各企业产品的销售和企业形象的树立提供了保证，以致发展成今天的德力西集团、正泰集团和新华集团等大型企业。二是互补式企业间的联合。如温州市的陶瓷、卫浴、地板、窗帘、灯饰、橱柜、墙纸等行业的十多家知名小企业走向联合，自发组成一艘统一、优势互补、服务互督的家居装饰“联合舰队”。

## 5. 广告策略

我们生活在一个广告时代，一个广告成风的时代，广告已成为企业或商家塑造形象、提高企业产品知名度的重要的手段，俗话说“酒香不怕巷子深”，这句古语，在今天的广

告时代，已不完全适用了，更适用的是“酒香也得借风吹”，还得学“王婆卖瓜，自卖自夸”，自己勤吆喝才好，好的广告对你企业的发展可以带来不可估量的良好作用。

小企业运用广告时，首先要认真读《广告法》，在做广告宣传之前，企业还要做好以下准备工作：确立企业发展目标；广泛了解市场情况，编好企业简介和产品使用说明书，寻找广告公司；让专业人员帮你设计；认真选择广告媒体。在选择广告媒体时，要记住这些诀窍：一般知识分子普遍愿意接触报纸、杂志等媒体，家庭主妇愿意接触广播电视等媒介，青少年、儿童乐意接受电视等媒介。在设计你的企业产品时，要注重设计是否精美，语言是否流畅，创意是否新颖，广告公司是否具有吸引力。

广告是企业营销工作的“排头兵”，它是衡量一个国家或一个企业繁荣与否的标尺。

——英国市场营销学家 丘比尔



## 相关链接

### 借大公司作衬托

每个公司都不是生而强大的，也绝不可能是一出道就有名声的。名声这东西跟财富一样，具有马太效应，即越有钱的人越容易有钱，越有名的人越可能更有名。可刚开始创业的小企业主既无钱又无名。此时可取的办法是向银行借钱，向大公司借名望。

大约 50 年前，美国黑人化妆市场，有一名叫约翰逊的人创建了一个只有 500 美元资产、3 名员工的约翰逊黑人化妆公司。可是人们在购买化妆品时，牌子的因素占了很大比例，人们往往是冲着某种产品的良好声誉去买化妆品的，因为这样才能“对得起咱这张脸”。

这种情形，对于名气不大的新产品很不利。约翰逊想转变这种不利态势。当时，美国黑人化妆品的泰斗是弗雷公司。在约翰逊生产出一种叫“粉质化妆膏”的产品后，他决定借弗雷公司的名声一用。

于是这样的广告出现了：“当你用过弗雷公司的化妆产品之后，再擦上一层约翰逊的粉质化妆膏，将会收到意想不到的效果”。

这种做法让人感到意外，“这不是用自己的钱给别人做广告吗？”可是你再想想，如果你是一个普通人，不出意外的话，人们一般是不会去注意你是谁。可是一旦你和总统站到了一起，人们肯定要打听那个站在总统旁边的人是谁。

同样的道理，在约翰逊公司的这个广告播出以后，它的粉质化妆膏立刻为人们所接受。因为它是和大家信赖的名牌弗雷一起出现的，弗雷的名誉成了约翰逊产品的质量保证书，消费者就很自然地接受了约翰逊的产品。

约翰逊公司产品的市场占有率迅速扩大。接着约翰逊公司生产出一系列新产品，经过强化宣传，只用了短短几年的工夫，约翰逊生产的化妆品便将弗雷公司的部分产品挤出了化妆品市场，美国黑人化妆品市场成了约翰逊公司的天下。

## 6. 服务策略

顾客是上帝，提高顾客的满意是最好的制胜武器。作为小企业业主在经营时要时刻想着顾客，为顾客提供尽善尽美的服务，这对塑企业形象是至关重要的。

## 11.2 小企业的管理

当前,面临世界金融危机的影响,企业将面临更为激烈的市场竞争。小企业的生存和发展既有机遇,也面临严峻的挑战。由于小企业实力不强、资金短缺、财力与技术力量比较薄弱,易受市场与技术变化的冲击,因此,加强小企业的经营管理,提高小企业的现代化管理水平,提高小企业的经济效益,是保证小企业生存和基本稳定发展的重要因素。科学技术是第一生产力,管理也是生产力,这已成为大家的共识。



### 案例点击

“毛源昌”是浙江一家生产销售眼镜的老企业,创始于 1862 年,产品享誉浙江。但产品只有杭州湖滨路上一家门市部。从 20 世纪 90 年代初开始,“毛源昌”开始采用现代化经营管理方式,在省内发展连锁,至今已在杭州拥有 15 家直营门店,在浙江省发展了 50 家连锁加盟店。随着眼镜由单纯的矫正近视、老花眼镜,成为时尚人士的饰物、品位的象征,“毛源昌”也与时俱进,进行重大革新。店面主色调变成了更加时尚的枣红色,眼镜的陈列柜台换成全玻璃的透明设计,开发 800 多平方的旗舰店,眼镜品种更加齐全,一改原来“老字号”小门面小家子气的形象。为了改变以前重质量但不太重服务的缺点,“毛源昌”制订了规范的服务理念,服务更热情、更周到,进一步巩固了在杭州眼镜业中的龙头地位。

**案例分析:**“毛源昌”百年老店的长寿秘诀在于其先进的企业经营管理理念,其与时俱进,始终根据市场需求,不断改进自己的产品形式、经营管理方式、服务方式,满足顾客的需求。坚持自己的诚信经营的宗旨、严把质量关的原则,始终为顾客提供优质服务的企业文化不变,从而让企业永葆青春活力。

### 11.2.1 小企业的人力资源管理

当今世界经济竞争,从表面上看是对经济资源、产品质量和市场占有率的竞争,实质上是对高质量人力资源的竞争。人力资源的开发和管理,对小企业来说尤为重要。那么小企业该如何进行人力资源的管理呢?



### 名词点击

**人力资源:**是指人类进行生产或提供服务、推动整个经济和社会发展的劳动者的活力、技能和知识等的总称。

在市场经济条件下,虽然小企业员工的流动和其他生产要素的流动一样,是正常现象,但是从人力资源管理的主要功能来看,稳定员工队伍是其永恒的主题之一。所以对小企业来说,要在研究吸引人、用好人的同时,更要研究如何留住人。要留住人,要从以下几个方面做起。

### 1. 明确企业使命和战略目标

企业使命说明企业存在的目的，也是企业追求的价值所在，小企业通过企业使命和规划中长期战略目标，可以把员工的目标统一到企业的发展目标上来，并赋予员工良好的远景，增强小企业的凝聚力。

### 2. 企业文化的转型与重塑

小企业首先应该考虑的，它是一个企业，然后才考虑其小的特性。小企业的企业文化应该完成以下几个方面的转型和重塑，如：由个人专制转向集体民主，由唯我独尊转向培养文化楷模，由家族制结合变成命运共同体平台，由单一物质刺激转向满足员工全面需求，由冒险投机转向稳健务实经营等。

### 3. 建立企业内部科学的员工绩效考核机制

小企业员工的待遇不公，其产生的原因在于小企业没有一个科学的员工绩效考核评估机制，不能把员工对企业的贡献与待遇公平合理地联系起来，小企业只有让员工的待遇，员工对企业的贡献两者之间有公平合理的关系，才能有效减少员工因横向比较感到待遇不公而流动。

### 4. 任职期内“双因素”管理理论的应用

根据马斯洛的需求层次理论，员工不仅有“生理”、“安全”等需求，还有“社会”、“尊重”和“自我实现”等更高层次的追求，因此员工管理也必须从单纯的考虑“保健”因素更向“激励”因素转变。例如，员工收入长期化，通过年薪制、工龄外贴制或职工持股计划等使员工保持一段时间的稳定性。员工待遇多元化，通过工资、资金、福利、带薪假期、公务旅行等，降低员工待遇之间的可比性，减少员工的心理不平衡。

当然，从长远考虑，小企业老板也要想到通过对员工的职业潜能和技能开发等，使员工的工作内容受重视、工作业绩受肯定、工资待遇得到改善和职务职称得到升迁等一整套的规划，帮助员工找到职业生涯发展和企业发展的结合点，从而使小企业变成能吸引人，能留住人，有发展前途的企业。

### 5. 人才结构搭配要合理

人才是企业的灵魂，企业的竞争就是人才的竞争。人才结构合理是小企业成功的根本保证。“精英”太多企业也许不稳定，没有“精英”肯定无所作为，关键是必须像乐队那样和谐、默契。创造良好的工作条件 and 环境，做到“人”“事”相宜，给每个员工提供施展才华的空间，给年轻人位置，使小企业员工不断拼搏进取，增强团队意识和小企业凝聚力。

### 6. 创造有利于员工发挥才能的环境

小企业吸引人、留住人才的关键在于充分承认和体现员工的价值，要创造一个尊重人才的氛围，认识到每位员工都是潜在的人才，人力资源开发的责任是使他们成为现实的人才。为员工创造良好的条件，给予合理的报酬，奖励作出成绩的员工，使员工得到应有的尊重和地位。

## 7. 内外兼顾，合理用人

首先把好招聘关。招聘员工特别是技术或业务骨干时，要考察技术业务能力，还要考察他的稳定性。

其次，从内部提拔管理人员。外部招聘管理人员对企业内部员工是一种打击。受人尊重，对职位的向往、对丰富报酬的期望是员工努力的动力之一。从内部提拔管理人员，能充分发挥现有人力资源的作用。

再次，规范制度。小企业规章制度不健全、管理混乱，使一些员工对企业前途失去信心。所以应规范管理制度、工作流程、岗位职责、激励机制等基础工作。

第四，平等沟通。平等沟通能激发员工的创造性，培养员工的归属感，消除员工的不满情绪，将矛盾消灭在萌芽中，达到稳定员工的目的。领导者通过主动平等沟通将个人魅力与团队整体融合，创造一种和谐的企业凝聚力。

最后，授权管理。要让员工有挑大梁、受重用的成就感，可挖掘出员工的内在动力，安心工作。每一员工都把工作做到最好的愿望，让员工在工作中有发言权，有一定的决定权，他们会像企业主人一样，承担风险，这样会有许多一般员工作出令人刮目相看的成绩。

## 8. 分配合理，稳定队伍

首先，高薪聘任骨干员工。员工的薪金，除了满足精神和物质需要之外，是衡量自我价值的尺度。所以小企业应制定正确的薪金政策，使员工尤其是骨干员工得到比较满意的报酬。

其次，报酬要公开、公正、合理。小企业在报酬和福利方面应该做到分配方法公开化，使员工了解有关的标准和依据。科学评定员工的劳动成果，贯彻多劳多得的原则，做到分配结果公开化。

最后，员工持股。小企业一般都资金短缺，面临着既要提高员工报酬，又要发展事业的矛盾，在这种情况下采取员工持股是一个很好的办法。员工持股等于给其栓上一条“金锁链”，使他们的利益和企业利益紧密相连，使他们感到是为自己工作。所以在提高待遇的同时，应根据员工对企业的不同贡献，使其持有不同的股份，可以通过赠送的方式，也可以把奖金折为股份。员工持股是稳定员工的一种有效方法。

我们能做的一切，就在于把宝押在我们选择的人身上，所以我的全部工作，就是选择合适的人才。

——美国著名企业家 杰克·威尔

## 11.2.2 小企业的运营管理

小企业在实际的运营过程中会遇到许多困难和问题，同时在运营时还必须兼顾企业利益和社会利益，因此注重小企业的运营管理，是每个小企业面临的重要问题，小企业要如何搞好运营管理，先请看一个反面的案例。



## 案例点击

1979年39岁的周亮(化名)在他的家乡幸福村办起了“幸福服装厂”,当年赢利5000元,接下来的几年里,周亮大胆尝试,举债从美国、日本引进了14条服装生产线,其衬衫、西服两大主导产品开始打入国际市场。1989年,在国际市场环境恶化,订单大幅度减少的形势下,周亮处变不惊,把握时机先后在深圳、香港成立了幸福制衣有限公司和幸福贸易公司。1991年幸福制衣有限公司和幸福村村企合一,组建了幸福集团公司,1992年—1993年公司又较早地开始了股份制改造。

1993年,周亮偶然获悉经营铝材可以获得丰厚的利润。于是当即决定投资1.1亿元兴建铝材厂,并且仅用8个月的时间就建成了日产10吨的铝材加工厂。随后,由于铝锭、铝棒全部需外购,周亮决定再建设电解厂。又由于电力供应不足,为解决铝厂的用电问题,他不顾电力部门的强烈反对,在小火电已经列为限制发展项目的情况下,上马了三台5万千瓦的小机组,年发电能力达到15亿千瓦时,而铝厂自用仅为6亿千瓦时,三台机组中有两台闲置。为了解决剩余电力的对外输出和联网问题,又建了变电站。为了解决发电用煤的问题,他专门成立了一个庞大的运煤车队。当载重60吨的重型车无法通过简易的乡村公路时,其计划出资7000万元修一条长9公里连接高速公路的专用二级公路。当发电产生灰粉无法处理时,他计划兴办一条水泥厂……

就这样,周亮“逢山开道,遇河搭桥”,这种毫无规划的经营方式最终把幸福集团引入了深渊。1999年9月,周亮将幸福集团的大部分股份转让给了湖北国投。

**案例分析:**很显然,周亮那种没有战略规划的企业经营方式,把幸福集团一步一步引向了衰败的边缘。事实上,我国很多小企业对企业发展战略都没有多少概念。一些企业在经营中习惯跟着感觉走;一些小企业在经营中坚信“车到山前必有路”,即使看似没路可走也一定会“柳暗花明又一村”。这些不科学和缺乏正确战略意识的经营行为值得我们深思和反省。

### 1. 科学决策

小企业面对竞争越来越激烈的市场,如何准确把握市场走势,及时地向市场投放最符合顾客需求的产品和服务,如何通过内部管理的加强实现对市场的快速反应,都需要在综合考虑各种因素之后做出科学决策。

决策是企业的核心,贯穿于企业生产经营的全过程。决策是有风险的,决策失误,轻者会造成经济上的巨大损失,严重的可能将企业引向死亡。

小企业要避免重大决策失误,必须实现科学化、民主化的决策,建立健全科学民主的管理决策体系,以防止出现少数人说了算的弊端。这种管理体系,应由上而下形成监督机制,防止流于形式而起不到应有的作用。建立健全管理决策的运行机制,是使企业按照市场规则健康发展的重要保证。那么怎样才能做到科学决策呢?

首先,要坚决杜绝企业老板个人凭感觉、凭感情、凭私利自行其是的盲动决策行为。其次,决策目标要准确、决策方案要择优、决策要贯彻战略发展方针和把握决策时机。经过认真和反复的科学、民主论证后,认为是切实可行的目标决策方案,要当机立断,不能优柔寡断,议而不决、决而不行,这样就会坐失良机,要明白这样一个道理:在市场经济条件下,时间和时机就是效益。

优柔寡断是会传染的，它能使整个组织感染上这种病，引起人们犹豫不决，失去信心，甚至造成混乱。

——美国微软公司总裁 比尔·盖茨

## 2. 质量管理

质量是企业的生命线，是打造品牌的基石，是打开市场的通行证，更是提高顾客满意度和留住顾客的关键。有专家断言：21 世纪是品牌的世纪和质量的世纪，它将表现为顾客对名牌的青睐，市场对产品品质的热衷。

质量第一是企业不变的圣经。只有依靠质量取胜的企业，在与对手的短兵相接中，才能赢得牢固的竞争优势，那么小企业该如何进行质量管理呢？



### 案例点击

2001 年 9 月 4 日，央视《新闻 30 分》记者在南京冠生园“蹲点暗访”几个月之后，率先曝光了南京冠生园使用发霉变质陈馅制作馅料的事件，南京著名品牌“冠生园”一瞬间轰然倒下：2001 年 9 月 6 日，南京冠生园停产；2002 年 9 月 31 日，南京冠生园申请破产；2004 年 1 月 14 日，南京冠生园有限公司破产资产首先拍卖。

**案例分析：**百年老厂南京“冠生园”食品有限公司的倒闭充分证明了产品质量是企业的生命，谁忽视了产品质量，谁就会遭到惩罚。

小企业质量管理的大量实践证明，实施“六西格玛管理”是一种很多著名企业采用的一种较为有效的管理手段。



### 名词点击

**六西格玛管理：**是指通过设计、监督每一道生产工序和业务流程，以最少的投入和损耗赢得最大的客户满意度，从而提高企业的利润。这是目前最流行的企业管理手段。

六西格玛是一项以数据为基础，追求几乎完美质量的管理方法。西格玛是希腊字母的中文译音，统计学用来表示标准偏差，即数据的分散程度。对连续可计量的质量特性，用“ $\sigma$ ”度量质量特性总体上对目标值的偏离程度。几个西格玛是一种表示品质的统计尺度。任何一个工作程序或工艺过程都可以用几个西格玛表示。六西格玛可解释为每百万个机会会有 3~4 个出错的机会，即合格率是 99.99966%。而三个西格玛的合格率只有 93.32%，六西格玛的管理方法重点是将所有的工作作为一个流程，采用量化的方法分析流程中影响质量的因素，找出最关键的因素加以改进从而达到更高的客户满意度。

20 世纪 80 年代到 90 年代初期，因产品质量低劣，摩托罗拉的领导人看到了自己的短处，当时摩托罗拉通信部经理乔治·菲希文提出了一种质量管理的新方法，就是六西格玛方法。在公司主席鲍伯·高尔文的支持下，六西格玛方法在公司范围内得到推广。实施六西格玛方法仅仅两年，摩托罗拉就获得了马可姆·波里奇国家质量奖。从实施六西格玛方法的 1987 年到 1997 年，摩托罗拉销售额增长 20%，实施节约余额累计达 14 亿美元，股票价格平均每年上涨 21.3%。



在质量管理上,小企业也应积极推进六西格玛管理。六西格玛管理作为一种全新的管理模式,充分体现着量化科学管理的思想理念,能提高企业产品质量,增强企业的竞争力。

### 3. 合同管理

在市场经济条件下,企业的一切经济活动是通过经济合同的形式来进行的,对小企业来说,合同的签订与管理是小企业业务承揽及运作的关键环节。如果小企业所签订的合同不规范,上当受骗,那么将遭受重大经济损失,甚至关门、倒闭。所以合同管理是小企业运营管理的一项重要内容。合同管理分为合同的外部管理和内部管理。在此主要谈合同的内部管理。

首先做好合同的前期管理。其主要涉及承揽业务、报价、谈判到合同是否能签、怎样签等方面的管理。小企业主必须做好这样几项工作:充分重视业务承揽工作,认真签订每一笔业务合同;在全面了解业务伙伴的前提下,研究拟订商务谈判方式;充分准备抓好业务合同签订前的审查,主要做好对签约方法人资格、履约能力、经办人资格等审查;注意对合同内容的审查,即对双方权利、义务条款的审查等。

其次做好合同的履约管理。合同的履约管理也是非常重要的一步,是对合同约定的各项条款的实施过程,也是合同双方对合同约定的权利与义务的实现过程。

最后,合同的后期管理。合同的后期管理以出现违约责任为界限,这时也就进入协商、调解、仲裁、诉讼、执行等法律程序。进入后期管理更要引起小企业经理人的重视和警觉。一旦产生违约责任(无论是甲方还是乙方),应采取相应措施。主要有:一要进行协商,双方本着实事求是解决问题的态度进行协商,在协商期间,每一个过程、每次协商,都要有文字记录,并且要双方签字,这一点非常重要;二要在出现纠纷后,双方往来的信函、传真等,它们只能证明发函过程,但不能证明结果;三要在接到对方的来函、信件等签收时,要经过一定的程序按规定进行签收,不能随便签字,因为任何签字都有可能产生法律后果。如果协商不成,可请有关部门进行调解,当调解不成,受损失方的权利仍然得不到公正合理的体现时,再进行仲裁或诉讼,用法律手段实现自己应得的权利。

## 11.2.3 小企业的财务管理

一些小企业在创业发展过程中由于财务和会计缺乏管理规范,致使有账不记或账目不清,报表不实,因此融资渠道受到诸多限制,在很大程度上制约着企业的进一步发展。在市场经济条件下,企业要生存、发展和赢利就必须建立现代企业制度,科学地进行资本经营,而这一切都依赖于强化财务管理。强化财务管理是小企业生存的支点,也是小企业管理和发展战略中的一个重要内容。那么小企业如何做好财务管理呢?

### 1. 小企业理财目标

小企业最基本的经营目标是生存,其财务目标应和企业的生存目标相一致,并适合小企业自身特点。现代企业理财目标是“投资者财富最大化”,即企业价值最大化。它是指通过企业的合理经营采用最优的财务决策,在考虑资金的时间价值和风险的基础上不断增加企业财富,使企业总价值最大化,小企业的理财目标应该是以安全为基础的利润最大化。

## 2. 小企业的财务制度建设

我国相当多的小企业财务制度极不完善,一些企业根本没有财务机构,一些企业虽设有财务机构,但岗位职责不分,会计人员无证上岗现象严重,会计主管人员不具备岗位资质,账目混乱,会计数据失真现象普遍存在。企业若无规范的财务制度,必然会造成严重的资金流失。



### 案例点击

几年前,张先生和刘先生共同投资成立了一家公司。张先生出资金,占公司60%的股份;刘先生出技术、市场,占40%的股份。张先生负责公司的全面工作并主抓市场、财务;刘先生主管技术与施工。公司会计工作由张先生的一个同学担任。由于公司人数较少,在两年的经营期内,有长达10个月时间会计、出纳一人兼任。

公司发展十分顺利,第一年营业额达1000万元,第二年前10个月营业额就达1600万元。按理讲营业额不少,每项工程测算也有利润,该挣到钱了,但公司总是处于资金紧张状况,流动资金缺乏,该分红时分不开。

这种状况引发了两个投资者之间的矛盾,他们都怀疑对方在财务上做了手脚。但从账面上看,两个财务外行都找不到问题所在,无奈刘先生提出退股分家。为了做最后清算,双方请了一家财务公司做“第三方财务管理服务”,实施了15天的内部审计工作。结论出来后,两个股东都有点傻眼:原来是会计用虚支的手法分批把公司150万元的资金挪为己用长达半年。

**案例分析:**正是没有正常的财务制度,才导致了该公司的财务危机和公司股东的猜疑,也导致了一个正常发展的企业最后失败。这也给小企业老板一个警示:一定要加强和完善企业财务管理工作。

小企业首先要规范企业的财务制度。一是建立报销制度,规定报销制度,规定报销的项目和审批程序;二是建立财产管理制度,规定日常领用登记办法;三是加强现金和银行存款的管理,规范现金和支票的领用和管理办法;四是完善应收账款的管理制度;五是建立成本分析制度;六是建立合理的工资、福利制度。

其次是加强对企业的财务管理工作。一是重视财会人员的培训和财会队伍的优化组合,建立内部责任连带制度,使财会人员对本职工作有一个正确的认识。同时,还要给会计工作创造一个宽松的环境。

最后是完善会计监督机制,建立内部控制制度和内部审计制度。企业为了保证业务活动有效进行,保护资产的安全和完整,防止舞弊并及时发现、纠正错误,必须建立完善的财务审计机制,内部控制制度和内部审计制度应贯穿于会计制度的每个方面,企业只要存在经济业务活动,就需要有这两个制度给予监督。

## 3. 现金流量管理

财务状况是企业经营的晴雨表。只有了解企业现阶段的财务状况,才能拟订营运策略,这对企业未来的营运、发展帮助极大。如何维持一种平衡,是现金流量管理的重点,也是

企业管理的重点。所以，企业一定要定期提供一份现金流量表，这是企业最重要的文件，现金流量关系一个企业是否有能力准时付清款项，以及支付拓展业务和执行营运计划所需要的一切费用。通常，企业经营者至少掌握2天内的现金流量，如果资金紧张，则应该每天拟订新的现金流量表。

#### 4. 往来业务账管理

无论是哪个企业，都涉及各种往来的业务，而且伴随资金往来。在商业信用已经广泛使用的现代市场环境中，小企业经营者必须管理好往来业务账。

在小企业往来业务账的管理过程中，必须建立一种适合自己与顾客往来的管理方法。实践证明，流水账是最适合小企业管理往来业务的财务管理方法。

小企业的流水账必须做到以下几点：第一，不同的顾客必须分开；第二，一般采用产品明细金额的方法记账；第三，记账说明的空白一定要足够大，详细记录当时的情况，以备与顾客对账。否则，流水账就不能称为流水账，而是糊涂账了。

另外，现在的电脑财务管理软件已经有了很大的进步，具有很强的实用性，尤其是一些专业的管理软件，比较适合小企业管理自己的往来业务。

#### 5. 财务报表信息的管理

财务报表分析是通过对财务报表的有关数据进行汇总、计算、对比，借以提示和评价企业的财务状况和经营成果。

阅读会计报表、进行财务分析是小企业经营者财务管理的重要内容。会计报表揭示了企业经营活动的综合情况，反映出企业的财务状况，进行财务分析可以动态地了解企业经营管理情况及财务状况的变化趋势，从而使企业经营者能根据目前存在的问题，有针对性地采取一些措施予以防范。如果小企业老板看不懂会计报表，也不会进行财务分析，就无法了解企业经营管理和财务状况。连基本财务状况都搞不清楚，那又如何经营管理企业呢？

作为小企业老板，懂得财务报表知识并能进行财务分析，便能以更科学和更有预见性的眼光来看待企业、看待市场，从而能更科学地决策，更好地管理，以便在日益激烈的市场竞争中站稳脚跟，走向成功。

要做好企业的财务报表分析，要准备好以下的资料。

资产负债表，通过资产负债表分析可以了解企业拥有的经济资源及其分布的状况，可以分析企业资金来源及其构成比例，可以预测企业的赢利能力，并以此为依据考核企业管理人员的经营业绩。

损益表，通过分析损益表，可以了解一定时期的生产经营成果，预测企业的赢利能力，并以此为依据考核企业管理人员的经营业绩。

现金流量表。通过现金流量表，可以分析企业在一定时期内现金的生成能力和使用方向，反映现金在流动中的增减变动状况，以及资产、负债、所有者权益变动现金的影响，从现金流量的角度揭示企业的财务状况。

除了以上几种报表之外，还应收集有关企业在经营政策等方面的资料和一些有关国情的信息，以提高分析的准确性。

### 11.2.4 小企业的市场营销管理

小企业的市场营销管理也是企业管理重要的内容之一,小企业的发展归根到底要靠企业营销开辟道路。如果一个企业的产品没有销路,没有市场,企业就没有出路,就会面临倒闭的危险。因而小企业老板加强营销管理是重要任务之一。那么小企业该如何加强市场营销管理呢?



#### 案例点击

1984年,王先生创办了精准钟表厂,他凭着务实的精神,踏踏实实地走出了一条自己的创业之路。因为那时钟表需求有一定的市场空间,制约企业发展的瓶颈是生产率低下,生产得越多,成本自然就越低,企业利润就越高,发展就越快。到20世纪90年代中期,公司拥有注册资金500万元,拥有固定资产近2000万元。

王先生一直以为只要努力生产,企业就可以不断发展。在1997年,他又购进两条半自动化流水作业生产线,并亲自生产出了不同型号、不同款式的系列化时钟产品,形成木质机械落地钟、木质机械座挂钟、石英木质客厅钟、工艺石英摆钟、布谷鸟工艺钟等五大系列木质钟表产品。还通过了质量体系的认证,使生产规模、质量管理都上了一个台阶。

天有不测风云,令王先生没有想到的事情发生了:由于过度注重产品的生产,企业生产的迅速发展超过了企业的正常销售能力。1997年生产的各类钟表50万台,有近一半没有销售出去。1998年由于市场不景气,销售状况不良,使销售成本骤增,到年底累计积压产品40多万台,资金开始周转不畅。1999年为了压缩生产进行了大裁员,使之心心涣散,加之效益不好,优秀员工纷纷离职,银行催贷又紧,最后只能将工厂拍卖抵债。

**案例分析:**在商品相对过剩,买方市场占主导地位的市场条件下,从以生产为中心转变为以市场为中心显得极为重要,注重市场营销,市场需要什么就生产什么,越来越成为小企业老板的共识。本案王先生的经营失败,就充分说明了这一点。

#### 1. 产品策略

产品是市场营销组合中最重要的因素,任何企业的市场营销活动总是从确定为目标市场提供什么产品开始,所以产品策略是小企业进入市场的基础。小企业要吸引顾客购买它的产品或服务,这就要求小企业要对自己的产品进行分析,根据市场发展趋势、销售状况和获利能力的大小,按照不同产品各自的情况选择以下策略。

第一,积极发展策略。对于市场容量大、销售增长快、竞争力强和收益大的产品,可以大力发展。

第二,适当改进策略。对于市场容量大、获利潜力大,但竞争力弱、市场占有率低的产品,应采取改进办法,如提高质量、增加花色品种、降低成本等。

第三,维持发展策略。对于市场容量趋于饱和、销售量下降,但还能获取微利的产品,可以在一定时期维持生产和销售。

第四,保留生产策略。目前暂时处于困难阶段,但从长远看有发展前途的产品,可以保存实力,不可轻易放弃。

第五，逐步撤退或立即淘汰策略。对于那些进入衰退期、竞争力弱、获利小甚至亏损的产品，可以分别采取减产、停产的办法。

特别要说的是，如果小企业能够合理地扩展产品的广度，合理地发挥品牌策略的积极作用，将对小企业的发展起到至关重要的作用。在市场营销活动中，品牌是顾客选择的依据，也是产品品质的标志。对小企业来说，品牌是产品的一部分，也是企业的无形资产，好的品牌是无形的推销员，它不但说明了自己的特点，也使人牢记在心，它能提高小企业的社会影响力和市场地位。

## 2. 价格策略

小企业必须认识到产品的价格是价值的市场反映。小企业产品价值由成本、利润和含税价几个部分构成。小企业一般可以采取以下价格策略。

第一，低价销售策略。降低价格、薄利多销。多年来都是小企业打开产品销路、扩大市场地盘的竞争手段。小企业若把价格定得稍微低一些，大企业不太在意，但究竟低到什么程度才合适，没有标准，关键在于知己知彼，把握好分寸和时机。

第二，高价销售策略。大多数小企业产品价格定得较低，因为他们错误地认为低价是顾客唯一感兴趣的东西，其实并非如此。高价销售策略常称为“撇脂价格策略”，是指在产品的投入期，在产品价格可行范围内尽可能地定高价，以赚取尽可能多的利润，及早收回投资。它有利于在市场上树立“优质、高档、名牌”商品的形象。而且高价高质是顾客自尊心的心理因素在起作用。当然，并不是所有的产品都适合运用此策略，这种方法较适合于那些销路好、质量高、科技含量高，需求量大的新产品，尤其是在竞争者加入这个市场之前，效果更佳。

## 3. 分销策略

“减小成本，降低价格，吸引顾客”是小企业销售产品的重要原则。小企业在销售渠道领域中实现这一原则的总趋势是自己动手建立产品声誉，打开产品销路，缩短流通渠道，减少中间环节，创新销售方式。

销售渠道是产品从生产者经中间商至消费者手中所经过的流通途径或路线。中间商包括批发商和零售商。在经营过程中取得商品所有权的中间商叫经销商，不取得商品所有权的中间商称为代理商。商品经销售渠道到消费者的手中这一过程就叫做“分销”。

中间商在沟通生产和消费方面起着重要的作用。他们一方面把企业生产的产品销售给顾客，另一方面把市场情报和消费者的反应反馈给生产者。小企业同批发商的矛盾往往特别尖锐。批发商面对众多企业，不愿专门为个别企业服务，不愿承担大量储存商品的风险，订货不积极。因此，现在小企业在销售渠道领域中的发展趋势，是直接把产品卖给零售商或直接参与经销；直接同零售商打交道，会取得较多的利润。而且近年来，各种销售形式发展极其迅速，如小企业自开门市部、邮购销售、直接推销、网络销售（电子商务）等。这些销售形式有力地促进了小企业的发展。

#### 4. 人员推销策略

人员推销,是推销员与顾客间进行的最直接的交流,它是一种与人交往和说明的活动。小企业运用个人推销进行促销的情况较多,是小企业销售产品的基本促销方式;人员推销也成为小企业向顾客进行产品和服务信息传递的最基本方法。

小企业在利用各种渠道、各种关系进行人员推销时,重要的是要避免推销工作的盲目性,要主动接近顾客,着重注意顾客的购买心理,分析顾客购买行为的内在动机,有的放矢地说服顾客购买。

在人员推销过程中,要研究顾客心理。小企业的推销行为本身要有创意,要能够吸引顾客的兴趣,只有采取合适的推销方式才能促成推销成功。

#### 5. 网络营销策略

网络营销,它具体是由企业在网络上开设自己的主页,且在主页上开设“虚拟商店”,用以陈列、宣传其商品,顾客则可足不出户通过任何一台网络计算机进入其中,从浏览、挑选、下订单到支付货款都在网上完成,之后可等待送货上门的营销方式。对于新经济时代的小企业而言,网络营销是一个崭新的选择。

小企业在网络营销的策略选择上,要立足处理好与每一个顾客的关系,注重发挥互联网的独特优势,不断培养、提高顾客的忠诚度,确保销售持续增长。



#### 本章小结

小企业要在激烈的市场竞争中求得生存和发展,就必须高度重视经营和管理。实践证明,凡是优秀的小企业,都是经营和管理的模范。小企业通过科学先进的经营和管理,真正实现人、财、物的优化配置,使小企业达到最佳效益。



#### 问题探究

一、作为企业主,留住人才是你的重要工作,也是你的用人成功之道。你认为留住人才的一般方法有哪些?

1. \_\_\_\_\_; 2. \_\_\_\_\_; 3. \_\_\_\_\_; 4. \_\_\_\_\_。

方法指导:让下属有归属感;满足骨干人才的期望;门户开放,容纳有用之才;对可能出现的人才跳槽早做预防;关心员工,爱护员工等。

二、在小企业的管理理念中,有的小企业老板信奉“酒香不怕巷子深”,有人主张“酒香也得借风吹”,你同意哪种观念?为什么?

方法指导:前种观点适用于计划经济的条件,后种观点适用市场经济的条件,前种观点反映了小企业经营生产以产品为中心的经营策略,后种观点反映了以市场导向为中心的经营策略,强调广告宣传。在市场经济条件下,小企业只有瞄准市场需求,有效地运用广告效应,才能打开销路,促进企业发展。

## 方法指导

### 一、学习内容和要点

1. 了解小企业经营和管理的方法和要求。
2. 理解小企业搞好经营和管理对小企业创业成功的重要性。
3. 懂得如何搞好小企业经营和管理的艺术。
4. 学习小企业的经验，并进行尝试。

### 二、学习方法

1. 结合案例学习，善于从中总结经验，汲取教训，启迪人生。
2. 坚持理论联系实际，注重体验学习，在情景中领悟道理，求真务实。

### 三、学习要求

小企业如何搞好经营和管理直接关系到其成败，因而在学习中我们应做到以下几点。

1. 要对如何搞好小企业的经营和管理引起思想上的高度重视。
2. 要以成功小企业主为榜样，善于学习他们（她们）的成功经营和管理经验。
3. 从现在做起，从小事做起，自觉培养作为一个小企业主应具备的经营和管理的各种素质，为将来做一名成功的小老板打下坚实的基础。



## 知识与实践

### 一、抓住小企业管理中的 80/20 法则

有这么一则寓言故事：一位小老板因劳累过度而去世。当他来到天堂时，他遇到了上帝。他见掌管无数人命运的上帝竟然很悠闲，便感到十分诧异。“上帝，我只是一个小企业主，尚且被累死，你成天面对那么多琐事，为什么一点儿也不感觉到累呢？”他忍不住问。

“你被累死，是因为你终日被鸡毛蒜皮的琐事缠身，不知道抓住关键的事情。我虽然有很多事，但这些事情中只有不到 20% 是关键的，它们决定着天下的走势，其余约 80% 的事情都不关键，我把它们交给我的助手们去处理，所以，我并没有你那么累。”上帝说。

这个寓言故事提出了一个重要的管理法则：80/20 法则，80/20 法则目前已经被经济学家们认为是认为无处不在的有力法则。

如果你是小老板，在企业管理中如何运用这一法则？

友情提示：把 80% 的重要工作交给 20% 的优秀下属去完成；把 80% 的时间用在处理 20% 的重要事情上；把 80% 的分析研究放在 20% 的关键环节上；把 80% 注意力放在 20% 的重要制度执行上；把 80% 的心血，花费在 20% 的重要项目上……

### 二、你能看懂财务报表吗？你是否知道小企业资产负债表主要提供哪些财务信息？

友情提示：1. 企业所掌握的经济资源；2. 企业所负担的债务；3. 企业的偿还能力；4. 企业所有者所享有的权益；5. 企业未来的财务趋向等。



## 阅读链接

### 阅读材料一

**导读：**在今天激烈的市场竞争中，小企业靠什么去赢得竞争的胜利？靠什么去赢得市场而发展？阅读下面的材料，也许你会找到答案。

#### 偶遇鞋吧

在杭州的密度桥路上，有一家叫“偶遇鞋吧”的小鞋店，门面小得很容易被错过，但“偶遇鞋吧”这个名字，在杭州的白领圈内早已是耳熟能详，生意自然红火了。

李俊有不少朋友从国外回来，最大的感受就是国内的鞋类消费观念还太落后，大部分消费者还习惯于去购买那种款式正统的皮鞋，而国外的消费者却早已钟情于那些专营休闲鞋类的个性专卖柜。李俊仔细分析了一下，在杭州这个消费水准并不低的城市，其实并不是没有类似于国外的消费群体，而是缺少这样的个性鞋店。

按照这个思路，李俊为自己的鞋店找到了定位，他把目标消费群体锁定在这一群人：年龄在 22 岁至 50 岁之间，具有大学以上文化层次的白领阶层，他们既讲究消费品位，又有消费的能力，舒适、休闲和款式在他们看来是一样都不能少的。

“偶遇”这个名字把李俊对鞋吧的构想贴切地描绘了出来：当你一次偶然的路过，随意地瞥到路边还有这么一家似乎不错的小店，便停下来看看，结果就拥有了一份令你不得不相信缘分的惊喜，于是你深深地记住了这家小店，并一次又一次地被它吸引而来。

这个随意的店名就这样突然间变得生动起来，并很快被杭州的那些关于搜罗特色小店的媒体记者从茫茫店海中如获至宝地发掘出来，隆重地推荐给读者。

“装修不在豪华，个性才是关键，充满豪气的阳刚，是我所追求的个性。”说起店面装修，李俊显得很有心得。他说：“我们的店面很小，如果装修得太随便、太没个性，就很容易与街边小店为伍。如果能在我的小店营造出一种阳刚的氛围，就会让顾客在一种无形中产生一种心理上的趋同，那么我的个性也就塑造成功了。”

塑造个性并不等于一定要有豪华的装修，只要能恰到好处地展现个性，普普通通的材料照样能达到意想不到的效果。在“偶遇鞋吧”，极其一般的涂料因为选择了黑色与黄色的组合而变得格外的粗犷，厚实的木板、粗重的铁链，这些原本让人不屑一顾的材料，被独具匠心地做成陈列架后，在小店里也绽放出意想不到的魅力。

既然取名“鞋吧”，最出彩的地方当然还应该是鞋子。“偶遇鞋吧”里卖的几乎都是从广东生产的外贸休闲鞋类，30 多个品牌的上百款鞋靴很容易让人挑花了眼睛，好在这些鞋靴的风格还是比较统一的，不论男女，几乎都是一些阳刚气十足的系带皮鞋。为了使这种风格登峰造极，李俊还有意识地搜罗了四五十款豪气冲天的高靴。这一招很灵，许多个性男女冲着高靴慕名而来。除了皮靴和皮鞋，还有皮带、牛仔裤、全棉袜等。

因为鞋吧地方小，所以每次进货的量都很少，为了弥补这一不足，李俊就“以勤补拙”，几乎每个星期都要进一次货。结果这反而给他带来了意外的收获，那就是鞋吧每个星期都可以推出几个新的款式。这又使鞋吧平添了一分吸引力，不少老客户都渐渐养成了这样的



习惯：每过一两个星期就要来店里转一转。就是这已成规律的“转一转”，使“偶遇鞋吧”拥有了一批固定的客户和源源不断的生意，而且这种稳定的客源正呈一种不断扩大的发展趋势。

**评析：**在现代商业社会诸强林立，各霸一方的形式下，特色经营是小企业发展壮大的有力途径。偶遇鞋吧的成功首先得益于它的准确的市场定位，独特的经营理念，更在于它的绝无仅有的个性经营。

## 阅读材料二

**导读：**小企业主要使自己有所发展，就要注重市场的营销策略，很多小企业就是这样成功的，你从下列案例中想必能得到一些启迪。

### 王永庆的米店

台湾开米店的王永庆在经营过程中为了寻求企业发展的机会，注重在提高米的质量和 service 质量上找到新的突破口。他带领两个弟弟一齐动手，不辞辛苦，不怕麻烦，一点一点地将夹杂在米里的秕糠，沙石之类的杂物拣出来，然后再出售。这样，米的质量就要高一个档次，因而深受顾客好评，米店的生意也日渐红火起来。

在提高米的质量的同时，王永庆在服务上也更上一层楼，他打破常规，主动为顾客送货上门，这一服务措施，大受顾客欢迎。

每次给新顾客送米，王永庆都会细心记下这户人家米缸的容量，并问明这家多少人吃饭，有多少大人，多少小孩，每人饭量如何，据此估计该户人家下次买米的大概时间，并记在本子上。到时候，不等顾客上门，他就主动将相应数量的米送到顾客家里。

王永庆给顾客送米，还要帮人家将米倒进米缸里，如果米缸里还有米，他就将陈米倒出来，将米缸擦干净，然后将新米倒进去，再将陈米放在上层，这样，陈米就不至于因存放过久而变质。王永庆这一精细的服务令不少顾客深受感动，也赢得了很多顾客。

**评析：**王永庆的米店之所以不断发展，一步步做大，并最终成为台湾首富，靠的就是他细心、周到、人文的优质服务，赢得了更多的顾客，赢得了市场。这就是王永庆成功的法宝。

## 第 12 章

# 劳动者合法权益及保护

——依法维权，以智维权





## 导语

《瞭望》新闻周刊评论说：在今天社会转型期的中国，无论是落实科学发展观，强调以人为本理念，还是谋求产业升级，实现经济又好又快发展，都离不开和谐的劳动关系……劳动合同和工资分配是劳动者最核心的经济利益，中央要求工会以此为切入点，维护工人权益，建设和谐劳动关系。然而，成功地构建和谐的劳动关系不是一朝一夕的事，由于方方面面的因素，劳动者合法权益被侵害的现象仍时有发生。对于处于弱勢的劳动者而言，避免权益受损，既需要我们生一双“慧眼”，也需要我们有一颗理性的头脑，能够学会依法维权，以智维权。



## 案例点击

宁波市某工艺品加工厂在未领取营业执照、不具备用人单位资格的情况下，非法用工，劳动者在劳动过程中受伤致残。2007年4月，职校生秦某毕业后来到沈某开办的未领取工商营业执照的工艺品加工厂从事雕刻工作。同年7月6日，秦某在工作时右眼被击伤，沈某支付1900元治疗费后，就拒绝支付后续治疗费。经宁波市劳动能力鉴定委员会鉴定，秦某构成7级伤残。秦某家人就秦某受伤一事多次找沈某协商，沈某总是找出各种理由推托，无奈之下，秦某于2007年12月向法院提起诉讼，要求沈某承担赔偿责任。

**案例分析：**本案中，沈某行为构成非法用工，秦某受雇在加工厂工作，双方形成事实上的劳动关系，秦某在劳动过程中受伤致残，作为业主的沈某应承担赔偿责任。因此，法院作出判决：沈某向秦某支付残疾赔偿金、医疗费等4.2万元。

法院之所以会判决沈某向秦某支付赔偿金是因为秦某的劳动权利受到了侵害。我们完成学业后，就会走向职场去选择适合自己的工作。这时，作为公民，我们就更应该考虑享有什么劳动权利，同时需履行那些劳动义务。

## 12.1 劳动者的权利和义务



### 名词点击

**劳动者权利：**是指与用人单位之间形成劳动关系的劳动者，在有关劳动活动中，依法可以做出一定的行为或不行为。

**劳动者义务：**是指劳动者依法必须做出一定的行为或者禁止做出一定的行为。

### 12.1.1 劳动者的权利

我国宪法和法律赋予了劳动者以下权利。



### 1. 平等就业和选择职业的权利

劳动就业权是指有劳动能力的公民获得参加社会劳动和切实保证按劳取酬的权利。公民的劳动就业权是公民享有其他各项权利的基础。如果公民的劳动就业权不能实现,其他一切权利也就失去了基础。《宪法》与《劳动法》明确规定,劳动者不分民族、种族、性别、宗教信仰,在就业权利方面一律平等,不允许用人单位在劳动用工中采取区别待遇,歧视待遇。劳动者有权自由选择自己的职业,有权就工资待遇、劳动条件等方面与用人单位协商,任何单位与个人不得强迫劳动者劳动。



#### 相关链接

《中华人民共和国就业促进法》规定:“国家保障妇女享有与男子平等的劳动权利。用人单位招用人员,除国家规定的不适合妇女的工种或者岗位外,不得以性别为由拒绝录用妇女或者提高对妇女的录用标准。”

### 2. 取得劳动报酬的权利

劳动者付出劳动,依照合同及国家有关法律取得劳动报酬,是劳动者的权利,而及时足额地向劳动者支付工资是用人单位的义务。用人单位违反义务,劳动者可以依法要求有关部门追究其责任。



#### 相关链接

根据《劳动法》、《劳动合同法》和《劳动保障监察条例》等法律法规规定,用人单位拖欠或者未足额支付劳动报酬的,劳动者可以向劳动行政部门的劳动保障监察机构投诉,也可以依法向劳动争议仲裁机构申请仲裁,还可以依法向当地人民法院申请支付令。

支付令是人民法院根据债权人的申请,向债务人发出的,催促债务人在法定期限内向债权人清偿债务的一种程序。

### 3. 享有休息休假的权利

宪法明确规定,劳动者有休息的权利。劳动法规定的休息时间包括工作间歇、两个工作日之间的休息时间、公休日、法定节假日以及年休假、探亲假、婚丧假、事假、生育假、病假等。

### 4. 获得劳动安全卫生保护的权利

劳动法规定,用人单位必须建立、健全劳动安全卫生制度,严格执行国家卫生规程和标准,为劳动者提供符合国家规定的劳动安全卫生条件和必要的劳动防护用品,防止劳动过程中的事故,减少职业危害。在这项权利上,工伤事故处理中的恶意侵权行为值得我们注意。



## 相关链接

根据《劳动法》关于劳动者享有劳动安全和卫生保护的规定。为保障劳动者的安全和卫生权利，中国于1992年11月7日颁布了《矿山安全法》，随后颁布了《〈矿山安全法〉实施条例》；1995年8月22日颁布实施了《重大事故隐患管理规定》。

为保护生产安全，劳动部还颁布了一些规章，如《矿山安全监察工作规则》，该《规则》强调了采取从事消除工业事故危险的重要性，并建立了调查事故原因的制度。如果用人单位管理人员违章指挥、强令冒险作业，劳动者有权拒绝执行；对危害生命安全和身体健康的行为，劳动者还有权提出批评、检举和控告。

《工会法》第24条明确规定，工会有权向企业行政方面建议组织职工撤离危险现场，工会有权参加伤亡事故和其他严重危害职工健康问题的调查。

此外，劳动者还享有社会保险和福利的权利、参加民主管理的权利、接受职业技能培训的权利、提请劳动争议处理的权利以及法律规定的其他权利，如参加和组织工会的权利，参加劳动竞赛的权利，提出合理化建议的权利等。

### 12.1.2 劳动者的义务

权利和义务是密切联系的，任何权利的实现总是以义务的履行为条件，没有权利就无所谓义务，没有义务就没有权利。劳动者的义务主要包括以下方面。

#### 1. 完成劳动任务的义务

劳动者有劳动就业的权利，而劳动者一旦与用人单位发生劳动关系，就必须履行其应尽的义务，其中最主要的义务就是完成劳动生产任务。这是劳动关系范围内的法定的义务，同时也是强制性义务。劳动者不能完成劳动义务，就意味着劳动者违反劳动合同的约定，用人单位可以解除劳动合同。

#### 2. 提高职业技能的义务

劳动者努力提高职业技能，提高技术业务知识和实际操作技能，使劳动者成为适应社会主义建设的熟练劳动者，有利于提高劳动生产率，加快社会主义建设的速度。



## 相关链接

最受雇主欢迎的九种技能。

(1) 解决问题的能力。那些能够发现问题、解决问题并迅速做出有效决断的人受欢迎程度将持续升温，在商业经营、管理咨询、公共管理、科学、医药和工程领域需求量骤增。

(2) 专业技能。工程、通信、汽车、交通、航空航天领域需要大量能够对电力、电子和机械设备进行安装、调试和修理的专业人员。

(3) 沟通能力。一个公司的成功很多时候取决于全体职员能否团结协作。

(4) 计算机编程技能。如果你能够利用计算机编程的方法满足某个公司的特定需要，那么你获得工作的机会将大大增加。

(5) 培训技能。能够在教育、社区服务、管理协调和商业方面进行培训的人才的需求量逐年增加。

(6) 理财能力。投资经纪人、证券交易员、退休规划者、会计等职业的需求量将继续增加。

(7) 信息管理能力。信息是信息时代经济系统的基础,掌握信息管理能力在绝大多数行业来说都是必需的。系统分析员、信息技术员、数据库管理员以及通信工程师等掌握信息管理能力的人才将会非常吃香。

(8) 外语交际能力。掌握一门外语将有助于你得到工作的机会。

(9) 商业管理能力。这方面最核心的技能一方面是人员管理、系统管理、资源管理和融资的能力;另一方面是要了解客户的需要并迅速将这些需要转化为商机。

### 3. 执行劳动安全卫生规程的义务

劳动者对国家以及企业内部关于劳动安全卫生规程的规定,必须严格执行,以保障安全生产,从而保证劳动任务的完成。

### 4. 遵守劳动纪律的义务

宪法规定遵守劳动纪律是公民的基本义务,其意义是重大的。劳动纪律是劳动者在共同劳动中所必须遵守的劳动规则和秩序。它要求每个劳动者按照规定的时间、质量、程序和方法完成自己应承担的工作。劳动者应当履行规定的义务,不断增强国家主人翁责任感,兢兢业业、勤勤恳恳地劳动,保质保量地完成规定的生产任务,自觉地遵守劳动纪律,维护工作制度和生产秩序。

什么叫做不简单?能够把简单的事情天天做好,就是不简单;什么叫做不容易?大家公认的、非常容易的事情。非常认真地做好它,就是不容易。

——海尔集团总裁 张瑞敏

### 5. 遵守职业道德的义务

职业道德是在职业生活中形成和发展起来的,它调节职业活动中的特殊道德关系和利益矛盾,是一般社会道德在职业活动中的体现,其基本要求是忠于职守,并对社会负责。职业道德的基本规范包括爱岗敬业、诚实守信、办事公道、服务群众、奉献社会。

把“德性”教给你们的孩子:使人幸福的是德性而非金钱。这是我的经验之谈。在患难中支持我的是道德,使我不曾自杀的,除了艺术以外也是道德。

——德国音乐家 贝多芬

## 12.2 常见的劳动侵权行为



### 案例点击

2005年10月,王某高职毕业后到南京某信息技术有限公司工作,并签订了一年期的劳动合同。双方在劳动合同中约定,王某任公司业务员,每月税后薪资为3500元。劳动

合同期满后，双方于2006年10月10日又续签1年。2007年3月5日，公司召开全体人员会议，宣布因投资方向改变的原因，这家公司即将关闭，并对公司关闭期间的有关事项进行了安排。当天下午，公司人事部向公司员工贴出了关于办理离职手续的时间、领取补偿金额等事项的通知。该公司经理也于当天下午同王某谈话，告知公司关闭的具体安排，同时，也口头提出了与王某解除劳动合同的事宜，王某经过考虑，同意与公司解除劳动合同。第二天，王某即按照经理的安排开始交接工作。但因患急性胃病，他在交接了部分主要工作后，不得不到医院急诊，并随后向公司请了一周病假。一周之后，王某病愈回到公司继续交接工作，并准备按规定领取解除劳动合同的经济补偿金时，却被公司告知，他属于自行辞职，公司将不向其发放经济补偿金。在多次与公司协商，均没有结果的情况下，王某便向劳动争议仲裁委员会提出了仲裁申请，要求公司依法支付经济补偿金7000元。仲裁中，南京某信息技术有限公司辩称：公司从未提出与王某解除劳动关系，相反王某在2007年3月8日向公司提交了病休一周的假条后便再未到单位上班，并委托律师于2007年3月14日前往公司办理离职交接手续，因此是王某主动与公司解除了劳动关系，公司无须向其支付任何补偿。

**案例分析：**纵观上述案例，这是一起用人单位故意混淆提出劳动合同解除意向主体，恶意逃避支付经济补偿金义务的案件。本案也提醒劳动者，在用人单位因种种原因提出解除劳动关系后，应要求用人单位出具书面的解除劳动合同文书，不要随意提出书面辞职报告，以免陷入被动。

将来，我们会走上不同的工作岗位，大多数企业会根据法律法规的规定切实保障劳动者劳动权益的实现，但不能排除的是，也有一些用人单位确实存在着侵害劳动者权益的问题，针对劳动者的劳动侵权行为时有发生，这些行为或隐蔽或公开。常见的劳动侵权行为主要表现在两个方面，一是针对劳动者所享有的劳动权利而发生的侵权行为；二是在劳动合同订立、履行、变更、解除过程中发生的侵权行为。

### 12.2.1 针对劳动者的劳动权利所发生的侵权行为

针对劳动者所享有的劳动权利而发生的侵权行为主要体现在以下几方面。

#### 1. 侵害劳动者的休息休假时间



替岗防“假”

休息休假权是我国宪法规定的公民基本权利，劳动者应当平等享有。劳动法律、行政法规对劳动者的休息、休假时间作了如下规定。

(1) 日休息。

日休息是指劳动者在每昼夜（24 小时）内，除工作时间外，由自己支配的时间。也就是说除了最多 8 小时工作时间以外，其余时间均为劳动者日休息时间。

(2) 周休息。

周休息又称公休日，是指劳动者在一周（7 天）内，享有连续休息一天（24 小时）以上的休息时间。

(3) 节日休息。

节日休息是指在革命斗争纪念日和民族风俗习惯或传统的庆祝日子里，劳动者全部或部分不从事生产或工作的时间。

(4) 工作间隙休息。

工作间隙休息是指职工在工作日内享有的休息时间和用膳时间。

(5) 探亲假休息。

探亲假是职工探望与自己分居两地的配偶和父母而享受的休息时间。

(6) 年休假休息。

年休假是指劳动者每年享有一次连续的带工资的休息时间。机关、团体、企业、事业单位、民办非企业单位、有雇工的个体工商户等单位的职工连续工作 1 年以上的，享受带薪年假。单位应当保证职工享受年休假。



## 相关链接

按照国务院《关于职工探亲待遇的规定》，凡在国家机关、人民团体和全民所有制企业、事业单位工作满一年的固定职工，与配偶不住在一起，又不能在工休假日团聚的，每年给予一方探亲假一次，假期为 30 天；如果已婚职工与父母不住在一起，又不能在工休假日团聚的，每 4 年给假一次，假期为 20 天。上述假期均包括工休假日和法定节日在内，单位根据实际需要还应当给予路程假。另外，职工在规定的探亲假和路程假期内的工资按其本人的标准工资计发，探亲的往返路费由所在单位承担。

根据《职工带薪年休假条例》规定：职工累计工作满 1 年不满 10 年的，年休假 5 天，满 10 年不满 20 年的年休假 10 天，满 20 年的年休假 15 天。国家法定休假日、休息日不计入年休假的假期。职工在休假期间享受与正常工作期间相同的工资收入。

此外，劳动法律法规还规定了劳动者享有婚丧假休息、生育假休息的权利。虽然法律法规对劳动者的休息休假时间作了明确规定，但在实际操作中，不少企业并没有完全遵守，客观上存在着侵害劳动者休息休假权利的行为，主要表现如下。

(1) 强制性加班，减少劳动者的休息时间。

法律规定，用人单位应当严格执行劳动定额标准，不得强迫或者变相强迫劳动者加班。但在现实生活中，许多企业不能遵守这一规定，强制性的加班加点，随意延长劳动者劳动时间的现象较普遍。





### 案例点击

汪某与其他 16 名同学职校毕业后被推荐到某韩资企业就业。由于企业订单多，生产任务重，汪某与其他同学已连续工作了一个半月没有休息，而且每天工作不低于 11 个小时。大负荷的劳动让汪某等人觉得撑不下去了，于是她们找到经理请求公司安排她们每周休息 1 天，有可能的话，最好实行自愿加班制度。经理听了她们的请求后，脸色非常不好看，对她们说：“公司生产任务如此紧迫，你们怎么不为公司考虑呢？那么多员工都能做下来，为什么你们不能呢？上个月你们的平均工资都超过 2500 元，你们的辛苦，公司不是用加班费作了补偿了吗？像你们这样的员工，如果吃不了这里的苦，可以选择自己的出路。”

**案例分析：**本案例是典型的强制劳动者加班加点，随意延长劳动时间的行为。员工固然要从企业发展的大局出发，服从企业的安排，但企业绝不能以牺牲员工的健康为代价来谋求发展。

(2) 不按法律规定给予员工享受应该享受的休假待遇。

在现实生活中，也有不少企业剥夺了员工应该享受的休假待遇，尤其是在年休假上比较突出。

(3) 休息日安排劳动者工作不能安排补休，拒绝加付劳动者工资。

一般来说，休息日安排劳动者工作的，应该另外安排劳动者补休，不能安排补休的应加付劳动者工资。但有些企业借口实行计件工资等理由拒绝按标准支付劳动报酬，这值得我们注意。



### 相关链接

休息日安排劳动者工作的，不能安排补休的应加付劳动者工资，标准为：安排劳动者延长工作时间的，支付不低于工资的百分之一百五十的工资报酬；休息日安排劳动者工作又不能安排补休的，支付不低于工资的百分之二百的工资报酬；法定休假日安排劳动者工作的，支付不低于工资的百分之三百的工资报酬。

用人单位侵害劳动者休息休假权利的，劳动者可以通过协商，要求用人单位保证自己的休息休假时间；可以向劳动行政部门举报，查处其违法行为；可以要求用人单位给予经济补偿金和劳动赔偿金；还可以依法与用人单位解除劳动合同，并要求获得经济补偿。



### 相关链接

劳动部颁布的《违反〈中华人民共和国劳动法〉行政处罚办法》规定：用人单位未与工会和劳动者协商，强迫劳动者延长工作时间的，应给予警告，责令改正，并可按每名劳动者每延长工作时间一小时罚款一百元以下的标准处罚；用人单位每日延长劳动者工作时间超过三小时，或每月延长工作时间超过三十六小时的，应给予警告，责令改正，并可按每名劳动者每超过工作时间一小时罚款一百元以下标准处罚；用人单位有上述侵害劳动者合法权益行为之一的，应责令支付劳动者的工资报酬、经济补偿，并可责令按相当于支付劳动者工资报酬、经济补偿总和的一倍至五倍支付劳动者赔偿金。



## 2. 不按规定支付劳动报酬

我国劳动法律法规规定,用人单位应当按照劳动合同约定和国家规定,向劳动者及时足额支付劳动报酬。劳动法律法规对工资支付做了如下规定。

工资支付的形式:法定货币。不能用实物或有价证券支付工资。

工资支付的对象:劳动者本人。劳动者本人因故不能领取工资时,可以由其委托亲属或他人代领。企业不论以何种形式支付工资,都应当向劳动者提供一份本人的工资清单,并办理签收存档。

工资支付的周期:至少每月支付一次。如果企业工资结算是按年的,应当按月预付,到期结算,且支付的日期必须确定。企业无正当理由超过规定工资支付日期未支付工资的行为,即为拖欠工资。

工资支付的数额:劳动者按劳动合同约定,在法定工作时间提供正常劳动的情况下,企业应当支付劳动者全部劳动报酬。无正当理由不足额支付劳动者工资就是克扣工资。

在实践中,用人单位在劳动报酬方面对劳动者存在的侵权行为主要表现为:未按照劳动合同的约定或者国家规定及时足额支付劳动者劳动报酬的;低于当地最低工资标准支付劳动者工资的;安排加班不支付加班费的;解除或者终止劳动合同,未依照规定向劳动者支付经济补偿的。

对于上述用人单位的侵权行为,劳动者应该怎么办呢?

### (1) 向劳动行政部门举报

用人单位拖欠或者未足额支付劳动报酬、加班费、经济补偿或劳动报酬低于当地最低工资标准的,劳动者可以向劳动行政部门举报,由劳动行政部门责令其限期改正。经劳动行政部门处理后,用人单位逾期还不支付的,劳动行政部门可以责令用人单位按应付金额50%以上100%以下的标准向劳动者加付赔偿金。

(2) 劳动者可以与用人单位解除劳动合同,并可以要求用人单位支付经济补偿。

(3) 劳动者也可以依法向当地人民法院申请支付令,人民法院应当依法发出支付令,要求用人单位按规定支付劳动报酬。



### 案例点击

唐某 1999 年 3 月 25 日开始成为百胜餐饮(广东)有限公司名下的肯德基餐厅一名服务员,双方先后签订了《计时服务员劳动协议》和《计时服务员用工协议书》。2007 年 3 月 31 日唐某被肯德基以“不续签劳动合同”为由,终止了劳动关系。在双方签订的劳动协议中,协议规定唐某工资报酬以“小时薪资”计酬,从最初的每小时 3 元多到最高时期的 4.7 元/小时。

2007 年 4 月 8 日,唐某以自己应得的报酬远远低于广东省劳动和社会保障厅制定的非全日制用工最低工资标准 7.5 元/小时为由,将肯德基所在的百胜餐饮广东有限公司告上广州市越秀区劳动争议仲裁委员会。

唐某认为,在 2007 年 1 月至 3 月间的 3 个月的工作时间中,她所在的肯德基餐厅未按规定支付劳动报酬和未按规定支付工作加班、休息日加班、法定节假日加班等报酬共 2200 余元。

该案在越秀区劳动争议仲裁委员会开庭。双方在庭辩中就当事人是否属于“非全日制用工”形式展开辩论。

唐某称，百胜公司与其的劳动关系是“非全日制用工”形式，而且从2007年1月1日开始，对方违背了广东省劳动和社会保障厅发布的《关于公布我省非全日制职工小时最低工资标准的通知》，导致每小时被对方少发工资达3元之多，同时还少发加班、工作加班、休息日加班、法定节假日加班等报酬共计2288.83元。为此，唐某在申诉中还要求对方支付其造成的经济损失的50%即1144元作为赔偿费。在仲裁中，唐某的代理律师梁智表示，被申诉人违反劳动法律法规以及地方的有关劳动的规范性文件，给抚养一个未成年孩子、单身一人的申诉人造成了2288多元的损失，应该依法赔偿。

对此，百胜餐饮（广东）有限公司的代理律师则辩称，“唐某与公司之间形成了劳动关系，且这一关系是全日制用工形式，而公司发给唐的工资已超过了广州全日制用工最低工资标准780元/月，不存在违规用工的行为，也根本不存在少发工资的事实。”

在经过激烈辩论后，双方接受了越秀区劳动争议仲裁委员会的调解，百胜餐饮广东有限公司以“长期服务贡献津贴”的名义，双倍支付给唐某2007年1月至3月的3个月间低于最低工资标准等报酬共计4577.66元，并承担了全部诉讼费用的50%，赔付额共计5100元。

**案例分析：**这个案例告诉我们，对于劳动侵权行为，我们首先要掌握被侵权的事实和证据，其次要敢于通过法律途径为自己讨回公道，理性地维护自己的合法权益。

（根据《广州日报》相关报道改写）

### 3. 不依法缴纳社会保险费

我国宪法规定：“中华人民共和国公民在年老、疾病或者丧失劳动能力的情况下，有从国家和社会获得物质帮助的权利。国家发展为公民享受这些权利所需要的社会保险、社会救济和医疗卫生事业。”宪法赋予我国公民的这一基本权利，就劳动者而言，主要是通过社会保险实现的。缴纳社会保险费是用人单位和劳动者的一项义务，根据我国劳动法规定：用人单位和劳动者必须依法参加社会保险，缴纳社会保险费。



#### 名词点击

**社会保险：**是指国家对劳动者在患病、伤残、失业、工伤、年老以及其他生活困难情况下，给予物质帮助的制度。包括养老保险、医疗保险、失业保险、工伤保险和生育保险。

然而，在现实生活中，不少企业出于节约劳动成本的目的，采取种种不正当的手段不为职工缴纳、少缴纳、延迟缴纳社会保险费，劳动者对此必须有所认识，学会维权。



#### 案例点击

秦女士于2004年6月参与上海某信息科技公司的筹建工作，同年6月29日该科技公司在青浦区注册成立，次月5日，秦女士与公司签订为期一年的劳动合同，合同到期后，双方又改签一年期的劳务协议。2006年6月5日公司解除了与秦女士的劳动关系。在劳动关系存续期间，秦女士一再要求公司为其缴纳社会保险费，但公司方迟迟不予缴纳。2006年9月，秦女士向本市劳动争议仲裁委申请仲裁。仲裁委裁定，该信息公司为秦女士补缴



社保费共计 5 万元（包括秦女士个人应缴部分 10080 元）。

裁定作出后，该信息公司表示不服，于是向青浦法院提起诉讼，理由是，公司与秦女士是在 2004 年 6 月建立劳务关系的，故无须为秦女士缴纳社保费，且公司在向秦女士发放工资时，已将应缴纳的社保费部分按月发放（但未向法院提交相关证据）。

**案例分析：**秦女士与公司之间建立劳动关系后，用人单位理应依法为员工缴纳社会保险费。现该公司以双方建立的是劳务关系相抗辩，明显与事实不符，公司称工资中包括社保费，但无证据可予证实。因此，法院应驳回该公司的诉请，维持仲裁委的裁定。

对于拒不依法缴纳或延迟缴纳保险费的用人单位，劳动者应如何应对呢？

（1）向劳动行政部门举报。

由劳动行政部门责令其限期缴纳。逾期不缴的，加收滞纳金。社会保险具有国家强制性，用人单位应当依照有关法律、法规的规定，负责缴纳各项社会保险费用，并负有代扣代缴本单位劳动者社会保险费的义务。

（2）可以与用人单位解除劳动合同。

用人单位未依法为劳动者缴纳社会保险费是对劳动者基本权利的侵害，劳动者可以据此理由与用人单位解除劳动合同，并有向用人单位主张经济补偿的权利。

#### 4. 工伤事故处理中恶意侵权



##### 名词点击

**工伤事故：**是指各企业职工、个体工商户的雇工在执行工作职责中因工负伤、致残、致死的故事。

出现工伤事故，既会给个人和家庭带来痛苦，也会造成许多社会问题。在工作岗位上，我们要增强自我保护意识、遵守操作规程、杜绝麻痹大意，把工伤事故发生的几率减到最小。



##### 案例点击

原告孔某是某机修厂离职焊工。被告大显冷暖设备有限公司的股东王强是孔某的朋友，熟知孔某的为人和技术，便介绍孔某在其公司搞焊工，月工资 1800 元。2006 年 8 月 10 日，被告安排孔某钻锅炉外壳的固定孔。由于孔某用力不当，造成钻花折断，一小块铁屑飞溅击中原告右眼，经医院诊断为：1. 球内异物；2. 外伤性白内障；3. 角巩膜穿透伤。伤愈后，经法医鉴定孔某的伤情为 7 级伤残。法院经审查认定孔某的医疗费、交通费、护理费、误工费为 17414 元，7 级伤残补助费为 41752 元，合计为 59166 元。被告先期已支付医疗费 8039 元。法院审理后认为，原、被告的雇佣关系成立。但本案中，由于原告违反操作规定，致使钻花折断时铁屑击伤其右眼。因此，对该事故原告应负主要责任。被告作为雇佣方管理存在缺陷及原告属工伤事故的特殊情况，被告应负次要责任。遂根据《中华人民共和国民事诉讼法》第一百一十九条、第一百三十一条之规定，判决：孔某因工伤事故造成各项经济损失合计 59166 元，由孔某本人自负 38458 元，大显公司赔偿 20708 元。

该判决生效后，原、被告双方均未上诉，现判决结果已自行履行到位。

**案例分析：**本案中，无论是大显公司还是法院均认为孔某是因为违规操作才导致出现工伤的，根据因果关系，孔某应承担主要责任。殊不知，在工伤这一特定情形下，实行的是无过错责任，只要存在工伤事实，用人单位就应承担赔偿责任，而不能通过实行过错责任来加大受工伤员工的负担。因此，法院判决孔某因工伤事故造成各项经济损失合计 59166 元，由孔某本人自负 38458 元，大显公司赔偿 20708 元，在法律适用上是不恰当的。

对于工伤事故，最关键的是如何认定。一般地说，工伤事故包括三种具体的事件：严格意义上的工伤事故、旅途事故以及职业病。2003 年，国务院颁布的《工伤保险条例》对工伤作了以下认定。

- (1) 在工作时间和工作场所内，因工作原因受到事故伤害的。
- (2) 工作时间前后在工作场所内，从事与工作有关的预备性或者收尾性工作受到事故伤害的。
- (3) 在工作时间和工作场所内，因履行工作职责受到暴力等意外伤害的。
- (4) 患职业病的；因工外出期间，由于工作原因受到伤害或者发生事故下落不明的。
- (5) 在上下班途中，受到机动车事故伤害的。
- (6) 法律、行政法规规定应当认定为工伤的其他情形。



### 相关链接

《工伤保险条例》同时规定：

有下列情形之一的，视同工伤：在工作时间和工作岗位，突发疾病死亡或者在 48 小时之内经抢救无效死亡的；在抢险救灾等维护国家利益、公共利益活动中受到伤害的；职工原在军队服役，因战、因公负伤致残，已取得革命伤残军人证，到用人单位后旧伤复发的。

有下列情形之一的，不得认定为工伤或者视同工伤：因犯罪或者违反治安管理伤亡的；醉酒导致伤亡的；自残或者自杀的。

在工作岗位上，用人单位和职工应当遵守有关安全生产和职业病防治的法律法规，执行安全卫生规程和标准，预防工伤事故发生，避免和减少职业病危害。同时，用人单位应为本单位职工缴纳工伤保险费，对于职工受到一般的工伤伤害，《工伤保险条例》规定享受工伤医疗待遇，从工伤保险基金中支付治疗费用，享受医疗费、康复治疗费、辅助工具费用、停工留薪、护理费等费用的核销；对于工伤致残者，规定享受伤残待遇，分为不同伤残等级，分别享受不同的伤残津贴和待遇；对于职工因工死亡，享受丧葬补助费、供养亲属抚恤金、一次性工亡补助金等待遇；职工因工外出期间发生事故或者在抢险救灾中下落不明的，从事故发生当月起 3 个月内照发工资，从第 4 个月起停发工资，由工伤保险基金向其供养亲属按月支付供养亲属抚恤金。生活有困难的，可以预支一次性工亡补助金的 50%。即使是对于用人单位分立、合并、转让、承包经营、破产以及职工被借调等情形下



的工伤待遇问题,《条例》也都作了明确规定。

大部分企业在员工发生工伤事故后都能认真对待,妥善处理,但也有些不负责任的企业在员工出现工伤后,千方百计钻法律法规空子,采用多种恶意侵权手段,想方设法减轻自己负担。实践中,以下的恶意侵权行为比较常见。

(1) 加大受工伤员工的责任。

在上述孔某工伤案件里集中反映了这种情况。

(2) 混淆工伤性质。

这种情况表现为,当员工在工作岗位出现损伤后,用人单位不按工伤来履行相关责任,而是将它定性为意外伤害。这两者是有较大差别的,一般来说,采用意外伤害的处理方式,用人单位承担的后果要减轻许多。

(3) 不缴或少缴相关保险费用。

少数中小企业,特别是中小型私营企业为了减少人力资源成本支出,采用隐瞒、欺骗等手段不缴或少缴职工工伤等相关保险费用,造成员工出现工伤后,失去了可靠的社会保障的支持。

(4) 出现工伤后相互推诿扯皮。

也有少数企业在员工出现工伤后持着消极态度,在工伤处理过程中相互推诿扯皮,使事情久拖不决。尤其是近年来,劳务派遣这种新的用工形式流行以来,劳务派遣单位与用人单位之间在对待员工工伤问题上更容易发生这种情形。



### 案例点击

王某是上海 XX 劳务派遣公司的劳务派遣工,2006 年 9 月,王某被公司派往上海 XX 半导体制造公司工作。2007 年 1 月,由于同伴操作不慎,王某右手被设备割伤,造成右手拇指、食指和中指缺损,经手指再植后,只恢复了部分机能,劳动能力鉴定为 8 级。用人单位在支付了 5 万余元医疗费后就不再问事,并以王某不能适应岗位要求为由将其退回劳务派遣公司。在王某家人要求用人单位给予伤残补偿时,用人单位让其向劳务派遣公司主张,而劳务派遣公司则认为王某是在用人单位受的工伤,与自己无关,王某和其家人应向用人单位主张权利。就这样,王某和其家人在两家单位之间跑了无数次,最后还是在媒体的关注下,三方和解,由用人单位补偿王某 12 万元,事情才得以解决。

**案例分析:**两家公司的推诿扯皮行为反映了它们对劳动者正当的劳动权利的漠视。在本案中,两家公司应承担连带责任,王某可以任意选择一家来主张权利。

(5) 拒不履行或不完全履行应承担的工伤责任。

极少数企业对于确定由其承担的工伤责任采用种种手段恶意逃避,这种情形虽属少数,却给受工伤员工带来更大的伤害。

(6) 事先与员工签订协议规避工伤责任。

有一些企业为了减轻自己的责任,在招募员工时强迫员工与其签订由其拟订的带有格式条款的协议,协议中包含不对等的权利义务内容,如在承担工伤责任方面,常常作出有利于用人单位的规定。



### 案例点击

达扬公司是一家从事精密冲压的机加工企业。2007 年 3 月，陈某从媒体上看到该公司的招聘信息后到公司应聘，面试后被公司录用，在办理入职手续时，公司要求陈某签订一份协议，协议明确规定：

.....

6、因自身原因或不可抗力造成员工受伤的，本公司不承担责任，从道义出发，可适当提供帮助；

.....

2007 年 9 月，陈某因操作不慎，右手三个手指被砸断，伤残鉴定为 9 级，在找公司处理这起工伤事故时，陈某被告知，工伤是因自身原因造成的，公司从人道主义出发，补偿给他 2000 元，其余由其自行承担。

**案例分析：**公司的这种做法谈何人道，它实实在在地侵害了员工的利益。其实，根据法律规定，这样的约定是无效的，达扬公司不能凭此约定而推卸应承担的责任。

防范在工伤处理中的恶意侵权行为，劳动者一定要了解工伤的相关法律法规知识，通过正当的途径来解决。

## 12.2.2 针对劳动合同所发生的侵权行为



劳动合同

针对劳动合同所发生的侵权行为主要表现在以下几方面。

### 1. 不按规定签订劳动合同

劳动合同是劳动者与用人单位确立劳动关系，明确双方权利和义务的协议。建立劳动关系应当订立劳动合同。订立和变更劳动合同，应遵循平等自愿、协商一致的原则，不得违反法律、行政法规的规定。



## 相关链接

劳动合同应当具备以下条款。

- (一) 用人单位的名称、住所和法定代表人或者主要负责人；
- (二) 劳动者的姓名、住址和居民身份证或者其他有效身份证件号码；
- (三) 劳动合同期限；
- (四) 工作内容和工作地点；
- (五) 工作时间和休息休假；
- (六) 劳动报酬；
- (七) 社会保险；
- (八) 劳动保护、劳动条件和职业危害防护；
- (九) 法律、法规规定应当纳入劳动合同的其他事项。

劳动合同除前款规定的必备条款外，用人单位与劳动者可以约定试用期、培训、保守秘密、补充保险和福利待遇等其他事项。

在现实生活中，不少企业为了一己之利，采用种种方式逃避与职工签订劳动合同。新《劳动合同法》施行后，对这种有可能侵害劳动者权益的行为进行了有效地遏制。



## 案例点击

2008年3月12日，上海某服装销售公司贵阳办事处赖某等9名员工来到贵阳市劳动保障监察支队，反映该公司未按规定与其签订劳动合同，并出示了在该公司上班的考勤记录及工资表等证据。劳动监察支队经调查，情况属实，随即依据《劳动合同法》下达了责令改正决定书，限期另行支付今年2月至今的工资。3月19日下午，该公司在劳动监察支队业务大厅现场向员工支付了26250元（此前员工已经领到了2月至今的工资26250元），同时还支付了历年以来的加班工资53216元。

**案例分析：**《中华人民共和国劳动合同法》第八十二条规定：“用人单位自用工之日起超过一个月不满一年未与劳动者订立书面劳动合同的，应当向劳动者每月支付两倍的工资。”为保护自身的合法权益，劳动者在平时注意保存相关证据，在自身权益受到侵害时，能有据维权。

用人单位不按规定与劳动者签订劳动合同会产生下列后果，劳动者可以依法维权，防范这种侵权行为的发生。

(1) 用人单位未在自用工之日起一个月内订立书面劳动合同，但在自用工之日起一年内订立了书面劳动合同的，应当在此期间向劳动者每月支付两倍的工资。

(2) 用人单位自用工之日起满一年仍然未与劳动者订立书面劳动合同的，除在不足一年的违法期间向劳动者每月支付两倍的工资外，还应当视为用人单位与劳动者已订立无固定期限劳动合同。



## 2. 擅自扣押劳动者证件或向劳动者收取财物

在经济不景气的背景下，有一些企业利用劳动力市场持续供大于求、求职者维权意识不强等原因，擅自扣押劳动者的证件或向劳动者收取财物，这种行为严重损害了广大劳动者的合法权益。



### 案例点击

毕业生小徐最近的一次求职遭遇令他哭笑不得。他去一家单位应聘，刚一见面，单位就告之，如想签订协议书则需要缴纳1万元押金。小徐觉得单位的要求实在是不可理解：“如果以后我违约的话，缴纳违约金合情合理，可现在还没上岗，还没有从单位拿一分钱，怎么就要先交一笔巨款呢？”

**案例分析：**小徐的困惑在现实生活中并不少见，但无论用人单位以什么名义向你收取财物，你都应该慎重，因为法律不支持这种做法。

一般来说，用人单位收取押金方式主要有两种，一是在签订协议书前即提出，否则不予签订；另一种则是直到签订正式劳动合同时提出，否则单位对求职者不予接纳，并且求职者需承担违约责任。招聘方索取的金额少则几千，多则上万，可当求职者辞职或被解雇时，又以种种借口不予退回。

更值得注意的是，许多单位以风险金、培训费等名义变相收取求职者的抵押金。一些企业在收取押金或身份证之后，便搞起了花样，如延长劳动时间，增加劳动强度，不改善生活条件，令求职者干不下去，只好走人。有的用人单位甚至以某企业、某公司名义搞假招工，非法收取报名费、培训费、押金费用，不出数月，再以培训或试用不合格为由将其辞退，让你有苦难言。

事实上，我国的法律法规是不允许用人单位向劳动者收取或变相收取财物与扣押劳动者证件的。



### 相关链接

劳动和社会保障部《关于贯彻执行〈中华人民共和国劳动法〉若干问题的意见》第24条明确指出：用人单位在与劳动者订立劳动合同时，不得以任何形式向劳动者收取定金、保证金（物）或抵押金（物）。对违反以上规定的，由公安部门和劳动行政部门责令用人单位立即退还给劳动者本人。

防范这种侵权行为有以下几种做法。

（1）向用人单位提出异议。

劳动者可依据相关的法律法规向用人单位提出异议。

（2）向劳动行政部门举报。

对于用人单位违反规定，以担保或者其他名义向劳动者收取财物的，劳动者可以向劳动行政部门举报，由劳动行政部门责令限期退还劳动者本人，并以每人五百元以上两千元以下的标准处以罚款。



### (3) 要求损害赔偿。

用人单位擅自扣押劳动者的证件或向劳动者收取财物给劳动者造成损害的，劳动者可要求用人单位承担赔偿责任。

由此看来，一些用人单位要求就业者在签订合同的同时，缴纳抵押金、风险金等以防止就业者违约的做法是不合法的，任何形式的收费也都是不合法的。劳动者不能因为就业难而屈从于用人单位，任其侵犯自己的权益，如果已缴纳了此笔费用的，有权在进入用人单位后随时要求予以返还。也可以通过申请劳动争议仲裁，或劳动监察投诉、举报，依法维护自己的权益。

## 3. 违法约定试用期

在劳动合同中约定试用期，一方面可以维护用人单位的利益；另一方面，可以维护新招收职工的利益。



### 名词点击

**试用期：**是指用人单位对新招收的职工进行思想品德、劳动态度、实际工作能力、身体情况等方面进一步考察的时间期限。

《劳动合同法》关于试用期做了以下规定。

#### (1) 试用期的期限。

试用期的期限与劳动合同期限、劳动合同种类以及劳动者个人“三挂钩”。



### 相关链接

劳动合同期限三个月以上不满一年的，试用期不得超过一个月；劳动合同期限一年以上不满三年的，试用期不得超过二个月；三年以上固定期限和无固定期限的劳动合同，试用期不得超过六个月。同一用人单位与同一劳动者只能约定一次试用期。以完成一定工作任务为期限的劳动合同或者劳动合同期限不满三个月的，不得约定试用期。试用期包含在劳动合同期限内。劳动合同仅约定试用期的，试用期不成立，该期限为劳动合同期限。

#### (2) 试用期的工资。

试用期的工资实行“两个不低于”。即劳动者在试用期的工资不得低于本单位相同岗位最低工资或者劳动合同约定工资的百分之八十，并不得低于用人单位所在地的最低工资标准。

#### (3) 试用期内劳动合同的解除。

在试用期中，除规定的情形外，用人单位不得解除劳动合同。用人单位在试用期内与劳动者解除劳动合同的，应当向劳动者说明理由。



### 相关链接

试用期内可以解除劳动合同的有以下几种情形：

(一) 在试用期间被证明不符合录用条件的；

- (二) 严重违反用人单位的规章制度的；
- (三) 严重失职，营私舞弊，给用人单位造成重大损害的；
- (四) 劳动者同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成本单位的工作任务造成严重影响，或者经用人单位提出，拒不改正的；
- (五) 以欺诈、胁迫的手段或者乘人之危，使对方在违背真实意思的情况下订立或者变更劳动合同致使劳动合同无效的；
- (六) 被依法追究刑事责任的；
- (七) 劳动者患病或者非因工负伤，在规定的医疗期满后不能从事原工作，也不能从事由用人单位另行安排的工作的；
- (八) 劳动者不能胜任工作，经过培训或者调整工作岗位，仍不能胜任工作的。



### 案例点击

2007年7月，王某职校毕业后进入南京江宁开发区某台商电子公司就业。在进公司后的第一个月，公司与王某签订了劳动合同。合同约定：合同期限为1年；试用期3个月，试用期基本工资620元。2007年9月17日，王某因患重感冒向公司请假，公司以生产任务紧为由没有批准，当天中午，王某到厂外医院看病，因打点滴回公司时已迟到2个多小时，生产线长将情况上报给公司后，公司给予了王某通报批评并罚款50元的处罚。第二天，王某因身体不适，让同事带一份请假条给线长，在公司宿舍休息了一天。2007年9月20日，公司决定和王某解除劳动合同。公司认为：王某不适应公司的劳动节奏，在试用期内故意违反劳动纪律，公司有权与之解除劳动合同。

**案例分析：**对照在试用期内可以解除劳动合同的条件，该公司在试用期内与王某解除劳动合同的理由显然不充分。

在实践中，违法约定试用期主要表现为：试用期过长；同一单位对同一人重复约定试用期；在不得约定试用期的情形下约定试用期；劳动合同只约定了试用期；试用期的工资标准过低；在试用期内违法解除劳动合同。

针对上述情形，需要我们掌握相关法律知识加以防范，运用法律武器维护自身权益。

(1) 向劳动行政部门请求处理。

用人单位违法与劳动者约定试用期的，劳动者可以请求劳动行政部门责令其改正。

(2) 要求用人单位支付赔偿金。

如违法约定的试用期已经履行的，应由用人单位以劳动者试用期满月工资为标准，按已经履行的超过法定试用期的期间向劳动者支付赔偿金。

## 4. 恶意解除劳动合同

劳动合同的解除是指劳动合同订立后，尚未全部履行以前，由于某种原因导致劳动合同一方或双方当事人提前取消劳动关系的法律行为。正当、合法地解除劳动合同本来无可非议，但在现实生活中，用人单位恶意解除劳动合同的事例时有发生。



鸡蛋里挑骨头



## 案例点击

2005年1月,白浩(化名)应聘到恒达商贸服务有限公司,并与该公司签订了为期3年的劳动合同,在该公司物业服务社工作。同年9月,该商贸服务有限公司将物业服务社租赁给尚某经营,同时要求白浩等原物业服务社的所有职工与尚某另签劳动合同。白浩等员工找到恒达商贸服务有限公司负责人,表示不愿在尚某处工作,要求继续执行原合同,由公司为其安排新的工作。该公司负责人明确告诉白浩等人,物业服务社已经连设备带人全部租赁出去,如果拒绝与尚某签订劳动合同,出路只有一条,就是解除劳动关系。无奈之下,白浩等人只好与尚某签订了新的劳动合同,根据新合同规定,白浩等人的工资水平大幅降低。2005年11月,白浩等人拒绝再到尚某处工作并要求立即回公司,恒达商贸服务有限公司以白浩等职工同尚某签订了新劳动合同,原劳动合同已随之自动解除为由,宣布公司与白浩等人不再存在劳动关系,要求白浩等人自谋出路。白浩等人不服公司的决定,向当地法院提出申诉。

**案例分析:** 依据法律的相关规定,尚某只承租了恒达公司所属的一个部门,并不是该公司的法定代表人,所以白浩等职工与原公司签订的劳动合同仍然有效。公司采取胁迫手段,要求职工签订新的劳动合同,在职工拒绝执行新合同时,又与员工解除了原合同,是没有法律依据的。

对于劳动合同的解除,法律作了下列规定。

(1) 合意解除。

用人单位与劳动者协商一致,可以解除劳动合同。劳动合同的签订是劳动者和用人单位的合意,因此,如果双方协商一致同意解除劳动合同,则也得到法律的认可。

(2) 劳动者无条件解除劳动合同。

当用人单位在执行劳动合同过程中出现法律规定的情形时,劳动者可以无条件解除劳动合同。



### 相关链接

劳动者无条件解除劳动合同的主要情形如下。

- (一) 未按照劳动合同约定提供劳动保护或者劳动条件的；
- (二) 未及时足额支付劳动报酬的；
- (三) 未依法为劳动者缴纳社会保险费的；
- (四) 用人单位的规章制度违反法律、法规的规定，损害劳动者权益的；
- (五) 因符合《劳动合同法》第二十六条第一款规定的情形致使劳动合同无效的。

此外，用人单位以暴力、威胁或者非法限制人身自由的手段强迫劳动者劳动的，或者用人单位违章指挥、强令冒险作业危及劳动者人身安全的，劳动者可以立即解除劳动合同，不需事先告知用人单位。

(3) 用人单位无条件解除劳动合同。

当劳动者出现符合法律规定情形时，用人单位也可以依法解除劳动合同。



### 相关链接

用人单位无条件解除劳动合同的主要情形如下。

- (一) 在试用期间被证明不符合录用条件的；
- (二) 严重违反用人单位的规章制度的；
- (三) 严重失职，营私舞弊，给用人单位造成重大损害的；
- (四) 劳动者同时与其他用人单位建立劳动关系，对完成本单位的工作任务造成严重影响，或者经用人单位提出，拒不改正的；
- (五) 因《劳动合同法》第二十六条第一款第一项规定的情形致使劳动合同无效的；
- (六) 被依法追究刑事责任的。

法律不仅维护劳动者的利益，用人单位的合法权益也应当同样得到保护。上述规定其实对劳动者本人也是一种提醒，所谓的无固定期限劳动合同也并非“铁饭碗”，在出现上述情形时，用人单位同样可以无条件解除劳动合同。

另外，劳动合同法还规定了诸多合同解除的情形，如用人单位的无过失性辞退和经济性裁员，劳动者只有掌握了相关知识，才能真正做到权利义务清晰明了。

(4) 用人单位不得解除劳动合同。

当出现法律规定的情形，用人单位不得与劳动者解除劳动合同，即使是用人单位有无过失性辞退员工的理由和处于经济性裁员的情形之下。



### 相关链接

用人单位不得解除劳动合同的主要情形如下。

(一) 从事接触职业病危害作业的劳动者未进行离岗前职业健康检查，或者疑似职业病病人在诊断或者医学观察期间的；

- (二) 在本单位患职业病或者因工负伤并被确认丧失或者部分丧失劳动能力的；
- (三) 患病或者非因工负伤，在规定的医疗期内的；
- (四) 女职工在孕期、产期、哺乳期的；
- (五) 在本单位连续工作满十五年，且距法定退休年龄不足五年的；

劳动合同法施行后，很多企业都能自觉守法，但仍然有少数企业存在恶意解除劳动合同的现象，通常的做法有：试用期内恶意解除劳动合同；故意降低或减少部分福利待遇，给员工造成企业不景气的假象，诱导员工“自愿”解除劳动合同；在企业实施苛刻的管理制度，员工难以接受，被迫与企业解除劳动合同；通过故意制造经济性裁员的假象，“合法”与员工解除劳动合同。

对于恶意解除劳动合同的行为，应根据情况区别对待。用人单位和劳动者都可以合法维权。

#### (1) 劳动者恶意解除劳动合同。

劳动者违法解除劳动合同，或者违反劳动合同中约定的保密义务或者竞业限制，给用人单位造成损失的，劳动者应当承担赔偿责任。

#### (2) 用人单位恶意解除劳动合同。

用人单位违法解除或者终止劳动合同的，应当按劳动者在本单位工作的年限，每满一年支付一个月工资标准的两倍向劳动者支付赔偿金。

### 5. 逃避支付经济补偿

经济补偿是劳动合同制度中的一项重要内容，与劳动者密切相关，劳动者掌握一些有关经济补偿方面的法律知识是非常有必要的。

#### (1) 经济补偿的范围。

在下列情况下，劳动者有权取得经济补偿：用人单位有违法、违约行为，劳动者与之解除劳动合同的；用人单位首先提出解除劳动合同动议并与劳动者协商一致解除劳动合同的；用人单位无过失性辞退劳动者的；用人单位经济性裁员的；固定期限劳动合同期满后终止的（用人单位维持或者提高劳动合同约定条件续订劳动合同，劳动者不同意续订的除外）；用人单位被依法宣告破产、吊销营业执照、责令关闭、撤销或者用人单位决定提前解散，劳动合同终止的。此外，在法律法规规定需要给予劳动者经济补偿的，用人单位应给予劳动者经济补偿。

#### (2) 经济补偿金的计算标准。

规定的情形出现后，劳动者有权要求用人单位支付经济补偿金。标准是：按劳动者在用人单位工作的年限，每满一年支付一个月工资。六个月以上不满一年的，按一年计算；不满六个月的，向劳动者支付半个月工资。



#### 名词点击

**月工资：**是指劳动者在劳动合同解除或者终止前十二个月的平均工资。

值得注意的是，劳动者月工资高于用人单位所在直辖市、设区的市级人民政府公布的本地区上年度职工月平均工资三倍的，向其支付经济补偿的标准按职工月平均工资三倍的数额支付，但向其支付经济补偿的年限最高不超过十二年。



### 案例点击

张某是南京某贸易公司部门经理，2007年9月，因公司业务调整，需要裁减一批员工，公司与张某沟通后，张某同意与公司解除劳动合同。张某在公司已连续工作16年，月薪是6800元，在结算经济补偿金时，公司的计算标准是 $16 \times 1438$ （南京市2006年度职工月平均工资）=23008元，张某不同意，他认为计算标准应是 $16 \times 6800 = 108800$ 元，双方争执不下，后通过劳动仲裁解决了争议。

**案例分析：**本案符合劳动者月工资高于用人单位所在直辖市、设区的市级人民政府公布的本地区上年度职工月平均工资三倍的情形。因此，计算经济补偿的标准应按职工月平均工资三倍的数额支付，但计算年限最高不超过十二年，即张某应得的经济补偿金为 $12 \times 3 \times 1438 = 51768$ 元。

一般来说，员工在办理工作交接时，用人单位就应该支付经济补偿金，逃避支付或逾期不支付的，劳动者可以通过向劳动行政部门投诉、劳动仲裁等途径来维权，还可以要求用人单位按一定的标准加付赔偿金。

## 12.3 维护劳动者权益的途径



### 名词点击

**劳动争议：**劳动关系当事人之间因劳动的权利与义务发生分歧而引起的争议，又称劳动纠纷。

劳动侵权行为的出现必然会产生劳动争议，通过正当途径妥善解决劳动争议对于维护劳动者合法权益是有积极意义的。



### 案例点击

戴某职校毕业后应聘到某机械制造公司做冲压工。半年后，在一次工伤事故中，戴某右手3个手指被压断，定为伤残九级，在与公司协商伤残赔偿时，戴某要27万元，而公司只愿意赔偿5万元，戴某的父要求未得到满足，召集了20多个亲属，堵住公司大门，声称不满足要求，就与公司纠缠不休。

**案例分析：**冲动无助于解决问题，劳动者要学会通过正当途径来维护自己的权利。《劳动争议调解仲裁法》施行后，劳动者可以通过这部法律实现正当维权。



### 12.3.1 劳动争议的类型

一般来说,常见的劳动争议有以下几种:因确认劳动关系发生的争议;因订立、履行、变更、解除和终止劳动合同发生的争议;因除名、辞退和辞职、离职发生的争议;因工作时间、休息休假、社会保险、福利、培训以及劳动保护发生的争议;因劳动报酬、工伤医疗费、经济补偿或者赔偿金等发生的争议。

### 12.3.2 劳动者的维权途径

劳动争议发生后,我们可以通过下列途径来维权。

#### 1. 协商

协商是快捷简便地解决劳动争议的重要途径,发生劳动争议,劳动者可以与用人单位协商,也可以请工会或者第三方共同与用人单位协商,达成和解协议。

#### 2. 调解

当劳动争议发生后,我们也可以选择用调解的方式来处理。发生劳动争议,当事人可以到下列调解组织申请调解:企业劳动争议调解委员会;依法设立的基层人民调解组织;在乡镇、街道设立的具有劳动争议调解职能的组织。

当事人申请劳动争议调解可以书面申请,也可以口头申请。口头申请的,调解组织应当场记录申请人基本情况、申请调解的争议事项、理由和时间。

当事人之间经调解达成协议的,应当制作调解协议书。调解协议书由双方当事人签名或者盖章,经调解员签名并加盖调解组织印章后生效,对双方当事人具有约束力,当事人应当履行。自劳动争议调解组织收到调解申请之日起十五日内未达成调解协议的,当事人可以依法申请仲裁。达成调解协议后,一方当事人在协议约定期限内不履行调解协议的;另一方当事人可以依法申请仲裁。

需要注意的是,因支付拖欠劳动报酬、工伤医疗费、经济补偿或者赔偿金事项达成调解协议,用人单位在协议约定期限内不履行的,劳动者可以持调解协议书依法向人民法院申请支付令。人民法院应当依法发出支付令。



#### 相关链接

支付令是法院适用督促程序的一种方式。所谓督促程序,又称债务催偿程序,是指人民法院根据债权人的申请,向债务人发出支付令,催促债务人在法定期限内向债权人清偿债务的一种程序。督促程序是民事诉讼法中的一种非讼的特别程序。

在现实生活中,有许多债务纠纷案件债权债务关系明确,当事人之间并不存在争议,对于此类案件,债权人可不通过通常的诉讼程序,直接向人民法院提出申请,以支付令的方式使债权人取得执行名义,以简便方式及时实现其债权。由于人民法院适用督促程序是直接以支付令的方式催促债务人及时偿还债务,因此并不须经过开庭审理便可以解决当事人之间的债务纠纷。



如果债务人认为支付令有错误，可以在收到支付令之日起 15 日之内向法院提出书面异议，法院会裁定终结督促程序，支付令自行失效，债权人可以另行起诉。

### 3. 仲裁

当劳动争议调解不成或当事人不愿履行调解协议的，可以申请仲裁。当事人也可以不经调解直接申请仲裁。

仲裁是解决劳动争议的必经程序。劳动者应向劳动合同履行地或者用人单位所在地的劳动争议仲裁委员会申请仲裁。如果双方当事人分别向劳动合同履行地和用人单位所在地的劳动争议仲裁委员会申请仲裁的，则由劳动合同履行地的劳动争议仲裁委员会管辖。

仲裁是有时效限制的，劳动争议申请仲裁的时效期间为一年，从当事人知道或者应当知道其权利被侵害之日起计算。



#### 相关链接

仲裁时效中断。中断情形有当事人一方向对方当事人主张权利，或者向有关部门请求权利救济，或者对方当事人同意履行义务。从中断时起，仲裁时效期间重新计算。

仲裁时效中止。当事人存在不可抗力或者其他正当理由不能在一年内申请仲裁的，仲裁时效中止。从中止时效的原因消除之日起，仲裁时效期间继续计算。

劳动关系存续期间因拖欠劳动报酬发生争议的，劳动者申请仲裁不受一年的仲裁时效期间的限制；但是，劳动关系终止的，应当自劳动关系终止之日起一年内提出。

当事人申请仲裁的，应当提交书面仲裁申请，并按照被申请人数提交副本。

劳动争议仲裁委员会裁决劳动争议案件实行仲裁庭制。仲裁庭由三名仲裁员组成，设首席仲裁员。一般来说，简单劳动争议案件可以由一名仲裁员独任仲裁。

下列劳动争议案件，除法律另有规定外，仲裁庭作出的裁决为终局裁决。一是追索劳动报酬、工伤医疗费、经济补偿或者赔偿金，不超过当地月最低工资标准十二个月金额的争议。二是因执行国家的劳动标准在工作时间、休息休假、社会保险等方面发生的争议。

### 4. 诉讼

当事人对劳动争议仲裁裁决不服或出现其他原因时，可以向人民法院提起诉讼。一般提起诉讼的情形包括：一是劳动者对终局裁决的案件不服的，可以自收到仲裁裁决书之日起十五日内向人民法院提起诉讼。二是劳动者对终局裁决案件以外的其他劳动争议案件的仲裁裁决不服的，可以自收到仲裁裁决书之日起十五日内向人民法院提起诉讼；期满不起诉的，裁决书发生法律效力。

另外，当事人对发生法律效力的调解书、裁决书，应当依照规定的期限履行。一方当事人逾期不履行的；另一方当事人可以依照民事诉讼法的有关规定向人民法院申请执行。受理申请的人民法院应当依法执行。

## 5. 其他途径

(1) 通过学校和就业主管部门维权。

当我们的劳动权益受到侵害时,应及时向学校报告或向就业主管部门举报,学校、就业主管部门会采取适当的方法,通过正当的途径帮助我们维权。

(2) 依靠政府相关行政部门、媒体维权。

当劳动权益受到侵害时,劳动者可直接向各级行政主管部门投诉,经有关部门处理后,其合法权益仍未得到保护,有权依法向各级人民政府和人大机关申诉。另外,劳动者还可以向有关新闻媒体披露劳动权益受到侵害的真实情况,以获得社会舆论的监督、关注和支持。

(3) 寻求法律援助,帮助维权。

在劳动过程中,如劳动者出现工伤、请求依法发给抚恤金等特定情形,需要获得律师帮助,但又无力支付相关费用的,可以按照国家规定获得法律援助,帮助自己维权。

对于劳动争议,我们要理性对待,一定要学会用最经济、最实用、最简便的方式加以解决。既不要遇事畏缩,使自身权益受损,又不要遇事莽撞,失去解决问题的好时机。



### 本章小结

在我国,劳动者享有八项基本权利,也需要履行五项基本义务。任何时候,权利和义务是密切联系的,权利的实现总是以义务的履行为条件的。国家对劳动者合法权益保护的力度越来越大,但由于我国正处于经济转型期,在多种因素的影响下,部分企业还或多或少地存在着劳动侵权行为,常见的九种劳动侵权行为我们应该有所认识。劳动侵权行为的存在必然会导致劳动争议的发生,解决劳动争议的途径有协商、调解、仲裁和诉讼,我们应学会选择用最好方式来维护自己合法的劳动权益。



### 问题探究

#### 一、你了解自己的维权能力吗?

案例:2005年9月,日照某物流公司职工张某按照公司领导安排到港口内接货,不料刚到港口就被一伙青年围攻,将张某殴打致伤。事故发生后,张某得知这伙青年与另一家单位因为业务发生矛盾,将张某误认成是该单位的职工。这起故意伤害案件经法院审理后,以刑事附带民事判决对张某因此造成的医疗费等损失进行了赔偿。后张某申请了工伤认定和劳动能力鉴定,并向所在公司主张工伤保险待遇和解除劳动关系应获得的经济补偿。

1. 张某已获得了伤害赔偿,还向所在公司主张工伤保险待遇和经济补偿,他的要求合理合法吗?

2. 如果张某的要求是合理合法的,那依据是什么呢?

3. 该物流公司拒绝了张某的要求,如果你是张某,你将通过什么途径实现自己的主张?

4. 通过对这些问题的认识和解决,你對自己维护劳动权益的能力的评价是:

## 二、你知道自己维护劳动权益的意识和能力吗？

根据自身情况，对下列问题作出肯定或否定的回答。

- |                          |                            |                            |
|--------------------------|----------------------------|----------------------------|
| 1. 发生劳动争议时，都是用人单位有过错。    | 是 <input type="checkbox"/> | 否 <input type="checkbox"/> |
| 2. 签订合同对劳动保障有很大影响。       | 是 <input type="checkbox"/> | 否 <input type="checkbox"/> |
| 3. 我知道劳动者享有哪些基本权利。       | 是 <input type="checkbox"/> | 否 <input type="checkbox"/> |
| 4. 我知道《劳动合同法》的基本内容。      | 是 <input type="checkbox"/> | 否 <input type="checkbox"/> |
| 5. 发生劳动争议后，我很愿意通过协商解决问题。 | 是 <input type="checkbox"/> | 否 <input type="checkbox"/> |
| 6. 在企业，我能遵守规章制度。         | 是 <input type="checkbox"/> | 否 <input type="checkbox"/> |
| 7. 签订劳动合同时，我能认真阅读合同内容。   | 是 <input type="checkbox"/> | 否 <input type="checkbox"/> |
| 8. 发生侵权事实后，我知道通过哪些途径来维权。 | 是 <input type="checkbox"/> | 否 <input type="checkbox"/> |
| 9. 我是通过正当途径实现就业的。        | 是 <input type="checkbox"/> | 否 <input type="checkbox"/> |
| 10. 我会考虑通过媒体或向有关部门投诉来维权。 | 是 <input type="checkbox"/> | 否 <input type="checkbox"/> |

选择“是”大于或等于7的，说明你维护劳动权益的意识和能力很强。

选择“是”介于5与7之间的，说明你维护劳动权益的意识和能力一般。

选择“是”小于5的，说明你维护劳动权益的意识和能力较弱，有待提高。

通过检测，我觉得自己维护劳动权益的意识和能力的状况是：

\_\_\_\_\_。

今后，我准备通过下列方式提高自己维护劳动权益的意识和能力。

\_\_\_\_\_。



### 一、学习内容和要点

1. 了解劳动者享有的基本权利和需要履行的基本义务。
2. 掌握几种常见的劳动侵权行为的具体内容。
3. 懂得针对不同的劳动侵权行为，采取适当的方式去防范。
4. 学会用经济、实用、简便的方式去解决劳动争议，实现依法维权。

### 二、学习方法

1. 结合案例学习，由人及己，使自己获得直观的认识。随着认识的增多，积累的经验就越多。
2. 通过社会实践增强自身维护劳动权益的意识和能力。

### 三、学习要求

劳动者知道自己享有哪些基本权利，需履行哪些基本义务，能够认识一些常见的劳动侵权行为很有必要，这些对于提升劳动者的就业质量，在一定程度上推动和谐的劳动关系



的构建具有积极意义。在学习过程中，我们要形成以下认识。

1. 要做一名称职的员工，好员工是企业的财富，有远见的企业是不会亏待好员工的。
2. 劳动侵权行为重在防范，当它成为事实时，解决起来既需要策略，又需要理智和足够的耐心。
3. 法律既保护劳动者的合法权益，也保护企业合法的权益，因此，维权不是盲目的，不计后果的。
4. 维权的方式有多种，我们要学会选择最有利于解决问题的，维权成本最小的那种。



## 知识与实践

### 一、培养维权意识

自己设计一份问卷，调查一下周围你熟悉的人，了解他们对于维护劳动权益的看法，在对调查数据进行统计分析后，写一篇调查心得，通过这一活动来增强自己的维权意识。

### 二、培养维权能力

按下列表格要求，搜集若干例维护劳动权利的案例，并对案例进行分析，总结出经验和教训，通过这一活动来增强自己的维权能力。

劳动争议案例处理情况调查表

案例编号：

劳动争议当事人	申请人		调查时间	
	被申请人			
劳动争议事由				
劳动争议解决的途径	A 自行协商 B 调解 C 仲裁 D 诉讼 E 得到有关部门帮助 F 其他			
解决劳动争议的过程				
从该案例中得到的经验和教训				



## 阅读链接

**导读：**毕业生要能真正有效地做到就业权益的自我保护，必须牢固树立以下“五种意识”。

### 树立就业权益自我保护的“五意识”

#### 法律意识

毕业生小王在新生入学教育的就业指导课上，得知现在的就业市场上陷阱重重。因此学计算机专业的她除在大一时认真学好法律基础课外，还利用业余时间比较系统地看了《劳动法》、《合同法》等法律法规，对于劳动就业的规定有了一个大致地了解。毕业签约时，单位提出“试用期8个月，试用期满后签订劳动合同”的要求时，小王依据自己掌握的法律知识，以劳动法规定试用期最长不得超过6个月，试用期必须包含在劳动合同期限内为由与单位据理力争，最终使单位按照劳动法的规定签订就业协议，较好地保护了自己的合法权益。



市场化的就业体制，要求毕业生就业依靠市场这只无形的手，来实现人才资源的合理配置。市场经济是法制经济，毕业生就业也必须走法制化之路。

因此，毕业生必须了解与就业相关的法律法规、政策制度，了解劳动用工的相关规定，并且在学习这些法律、政策、规定的过程中，逐步培养成一种用法律进行思维的意识，即法律意识，进而能在这种意识的指导下，真正做到懂得法律、遵守法律、使用法律。

法律意识要求毕业生在求职过程中，运用法律的思维来思考碰到的一些问题，大体知道法律的规定是怎样的，了解哪些情况是违法的，哪些情况又是政策允许的。只要有了这种意识，才能认识到行为的性质以及法律后果，才能有进行自我保护的前提。

### 契约意识

毕业生小张就是由于契约意识淡薄，在就业时碰到了麻烦。小张事先在某公司毕业实习，实习结束后双方达成了就业录用意向。由于相互之间情况比较了解，彼此比较信任，因此，双方仅对就业录用的相关事项进行了口头约定，小张认为自己工作的事就这么定了。没想到的是，等他毕业后正式到公司报到时，公司以岗位已录满为由拒绝予以录用。由于双方之间没有签订书面的就业协议，孰是孰非，已无法定论，小张只能自吞苦果。

从某种意义上说，市场经济就是契约经济，市民社会就是契约社会，契约意识要求当事人尊重平等、信守契约。由于我国就业体制的特殊性，就业协议在明确单位和毕业生权利义务等方面扮演着重要角色，因此契约意识的作用在毕业生就业过程中显得更加突出。

契约意识在就业过程中主要体现在两个方面，一方面要求毕业生充分重视和深刻理解就业协议的重要性，要有通过就业协议来保护自己合法权益的意识；另一方面是就业协议一旦签订即具有法律效力，必须具有严格遵守、履行就业协议内容的意识。

因此，谨慎签约、积极履约有利于毕业生通过协议书内容的约定保护自己的合法权益。协议一旦订立，双方都必须遵守，任何一方不得无故毁约、违约等，否则将受到经济和法律的制裁。

### 维权意识

小吴毕业后到一家公司报到上班。工作一段时间后，发现公司存在无故克扣员工工资和无故不缴纳社会保险费的现象。员工们对公司的这一做法感到义愤填膺，但是考虑到自己的工作岗位和发展机会，没有人敢于站出来对此提出质疑。小吴知道公司的做法是违反劳动法的，强烈的维权意识使他认为一定要采取措施保护自己和同事的合法权益。于是他匿名的方式向当地劳动监察部门举报了公司的恶劣行径。劳动监察部门接到举报后，马上在查证属实的基础上对公司进行了处罚，同时责令公司返还克扣的员工工资，并按规定补交社会保险费。小吴以自己的行动维护了自己和同事的正当权益。

毕业生在法律意识和契约意识的指引下，认识到自己的合法就业权益受到了侵害，是积极运用法律手段或者其他方法来进行救济以维护自己的合法权益呢，还是息事宁人、当做什么事都没发生过？

不同的处理方法就体现了维权意识的不同。具有强烈的维权意识，在碰到问题时能够拿起法律的武器积极主张权利，是毕业生走出权益自我保护的实质性的一步。毕业生只有养成了积极主张权利的维权意识，不畏法、不畏仲裁诉讼，才能够平等地与用人单位对话，据理力争，切实保障自己的合法权益。当然维权意识要求毕业生应当知道可以采用下列途径维护自己的就业权利：学校出面调解，向劳动监察部门申诉、举报，向劳动仲裁机构申请仲裁，向人民法院提起诉讼等。

### 证据意识

毕业生小杨通过网络找着了一家颇有影响力的民营企业。在正式就职之前，他来到该企业指定的培训中心缴纳了相关的培训及服装费用。该企业承诺，如果职员在培训后因为企业的原因没有被录用，将退还培训中所有的费用。结果，由于企业人事调整，小杨没有进入该企业工作。当他向该企业要求退还培训等费用时，因拿不出交费的证据而被拒绝。

法律是用证据说话的，毕业生在就业过程中应“多留一个心眼”，牢固树立证据意识。证据意识的培养主要体现在三个方面：一是收集证据的意识，要求毕业生在就业时要有意识地叫对方出示或者提供相关资料，来佐证一定的事实，如要求公司出示营业执照、要对方出示表明身份的证件等；二是保存证据的意识，要求毕业生注意保存现有的证据，以便将来在仲裁或诉讼时支持自己的观点，如要注意保存单位在招聘时的海报，与单位往来的传真、邮件等；三是运用证据的意识，毕业生要有用证据证明案件事实的意识，知道什么样的事实需要什么样的证据证明，知道一定事实的举证责任是在对方还是己方等。

毕业生在就业过程中经常会碰到单位要求交押金的情况。签订劳动合同时要求劳动者提供押金的做法是法律明确禁止的，但是签订就业协议时单位是否可以收取押金法律没有明确规定。

一般认为可以参照劳动合同的做法，签订就业协议收取押金不合理。但是现在就业市场中，由于某些潜规则的存在，确实在很多场合存在着毕业生不交押金就无法签订协议、得到工作的尴尬。在这种情况下，如果毕业生确实很想去这个单位工作的话，我们认为可以先交押金，但是一定要叫单位出具表明“押金”字样的收据并且注意保存，以便日后作为证据使用。

### 诚信意识

有专家指出，目前毕业生就业市场是买方市场，一些用人单位在处于主动地位的情况下，无视求职者的利益，甚至用欺骗的手段使毕业生就业陷入困境。同时，使整个人才市场处在一种彼此不信任的非正常状态，用人单位缺乏诚信助推大学生在求职时诚信缺失。如一些企业参加招聘会“醉翁之意不在酒”，有的是为做广告，有的是借机招聘廉价劳动力。

毕业生诚信意识的培养主要包括两个方面，一是毕业生自己在求职过程中必须如实向用人单位介绍自己的情况，要实事求是。如果毕业生故意隐瞒自身情况、欺骗单位，可能导致就业协议无效，并要承担缔约过失责任；更为重要的一点是要能够意识到用人单位是不是诚信，比如意识到单位介绍的情况是不是真实、其招聘的真实目的是什么，等等。

第二点对毕业生要求得更高，因为要判断用人单位是否诚信，必然要求毕业生有丰富的阅历和经验，并通过不同的方法和途径全面了解用人单位的情况。然而一些毕业生在这方面做得还不够，主要是因为严峻的就业形势，使得毕业生不敢向用人单位问太多的问题、提更多的要求，许多初涉职场的毕业生认为单位说的都是对的，单位要求的就应该去做，不知不觉中自己的权益已经遭受侵犯。因此必须强化毕业生的诚信意识，特别是锻炼其中的第二种能力，以保护自己的合法权益。

**评析：**建立有序的毕业生就业市场不仅仅是有关职能部门的职责，包括职校生在内的广大毕业生都应投身其中，思想意识的先进必然带动行动的理性。而行动的理性则有利于构建有效的毕业生就业权益保护体系，能切实维护多方主体利益，进而关系到和谐就业关系的建立，关系到学校和社会的稳定。

## 参考文献

- 1 杨传裔主编. 职校生就业指导. 重庆: 重庆大学出版社, 2006
- 2 李国龙主编. 奏响步入职场的序曲. 北京: 高等教育出版社, 2008
- 3 喻昌学主编. 职业素质与修养. 北京: 科学出版社, 2007
- 4 武正林主编. 职业道德与就业创业指导(修订版). 江苏: 苏州大学出版社, 2008
- 5 田光哲, 张春林主编. 职业意识训练与指导. 北京: 中国劳动社会保障出版社, 2004
- 6 詹万生, 李书华主编. 职业的智慧. 北京: 教育科学出版社, 2001
- 7 谢文辉编著. 敬业. 北京: 中国商业出版社, 2004
- 8 卞继伟, 王广宇编著. 择业·求职·成功. 北京: 中央文献出版社, 2000
- 9 唐凯麟, 蒋乃平主编. 职业道德与职业指导. 北京: 高等教育出版社, 2001
- 10 北京纽哈斯国际教育咨询有限公司. 求职胜经. 北京: 机械工业出版社, 2007
- 11 灵军编著. 大中专毕业生就业指南. 成都: 四川大学出版社, 2005
- 12 文林主编. 就业与创业指导. 北京: 中国农业出版社, 2003
- 13 潘一鸣主编. 大学生职业规划与就业指导. 北京: 北京理工大学出版社, 2007
- 14 编著. 变成大象的老鼠——小老板经营大谋略. 北京: 中国经济出版社, 2003
- 15 钱明霞编著. 小型企业管理. 上海: 上海人民出版社, 2002
- 16 武文胜主编. 中小企业如何做强做大. 北京: 金盾出版社, 2008
- 17 郭瑞增主编. 创业改变命运. 天津: 天津科学技术出版社, 2008
- 18 朱甫编著. 马云谈创业. 深圳: 海天出版社, 2008
- 19 刘世英、赵举杰编著. 就这样创业. 北京: 中国民主法制出版社, 2007
- 20 张可君总主编. 创新与创业教育. 北京: 人民教育出版社, 2006
- 21 新与创业教育课题组编著. 创新与创业. 北京: 中国劳动社会保障出版社, 2001